

CA1  
AC  
-1998  
D61

Government  
Publications



Profiles of Entrepreneurial Opportunity and Success

# The Dream Catchers



Atlantic Canada  
Opportunities  
Agency

Agence de  
promotion économique  
du Canada atlantique

Canada 









## THE DREAM CATCHERS PROFILES OF ENTREPRENEURIAL OPPORTUNITY AND SUCCESS

The Dream Catchers, Profiles of Entrepreneurial Opportunity and Success, was prepared by the Entrepreneurship Development Directorate of the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA). Additional copies are available upon request:

**Atlantic Canada Opportunities Agency**  
**Entrepreneurship Development Directorate**  
PO Box 6051  
Moncton, New Brunswick  
E1C 9J8

*Toll free:* 1-800-561-7862  
*Fax:* 1-506-851-7403  
*WebSite:* <http://www.acoa.ca>

Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission, provided the source is fully acknowledged. Reproduction of this publication, in whole or in part, for purpose of resale or redistribution, requires written permission from the Atlantic Canada Opportunities Agency.

When ordering this publication, please request:

ISBN 0-662-63230-3  
Catalogue Number C89-4/34-1997

The Dream Catchers



AZ0-2658





## WHEN OPPORTUNITY KNOCKS...

Owning your own business could be one of the most rewarding opportunities you will ever experience. Just ask any of the entrepreneurs profiled in this collection. These ambitious, dedicated Atlantic Canadians share a common bond – they have realized the personal satisfaction of starting their own businesses. Not all were actively seeking to start a business, but when opportunity knocked, these would-be entrepreneurs opened the door.

These profiles provide brief insights into how each individual faced the challenges associated with starting a business. Some of the challenges are common to all entrepreneurs... some are unique to the individuals involved. The entrepreneurs presented in this book represent a diverse range of backgrounds and life experiences. Some come from different races or cultures; others have endured physical, social or economic hardships. The important lesson each has learned is that challenges can be overcome; they serve mainly to test our abilities, our creativity and our determination.

Each of these business owners encountered obstacles and difficulties along the way – long, lonely hours of work essential when starting on your own, personal and family sacrifices, and a constant search for business funding and potential customers. In the face of such overwhelming demands, many people would be tempted to concede defeat. Yet, without hesitation, all of these entrepreneurs agree they would do it all over again since the satisfaction far outweighs the effort involved.

The abundant rewards of entrepreneurship are shared by communities throughout Atlantic Canada. Entrepreneurs are critical to the health, future and growth of our private sector. Research indicates that companies with less than 100 employees comprise 95 per cent of our regional businesses and represent up to 80 per cent of new job creation in the region. Without the contributions of individuals who share common traits such as motivation, initiative, ability and the desire to start a business, Atlantic Canada would never realize its economic development potential.

ACOA is proud to assist new entrepreneurs by providing the knowledge and advice they need to succeed in business. We applaud the achievements of these dynamic Atlantic Canadians and all others who have pursued a similar dream... those who are adaptable to change, willing to take risks, who are dedicated to giving it their all and believe in the future of our region.

*The Dream Catchers*





Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115513673>





NOVA SCOTIA

# ARTPLUS ADVERTISING LTD.

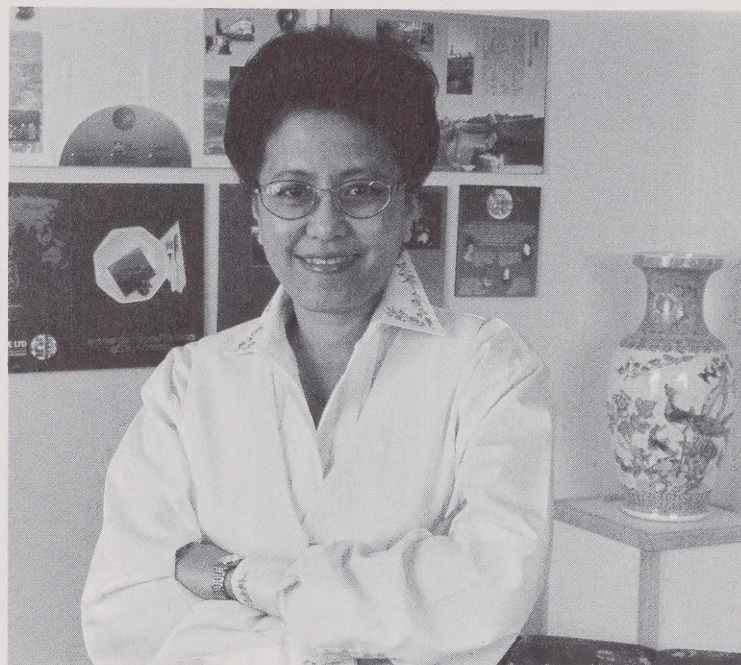
**S**YLVIA HO understands the realities of a deadline and the demands of her customers. It's essential when you work in a service industry – it's critical when your service is to help others to promote and build their own businesses. "If I can't deliver the calibre of product customers want and when they want it," she explains, "then neither of us will achieve our goals."

Sylvia's company, ArtPlus Advertising Ltd., is a graphic design firm based in Sydney, Nova Scotia. The company produces visual identity and promotional materials critical to other businesses. These include logo designs, product and informational brochures, folders, annual reports, signage and tourist magazines. "We can provide full creative services," offers Sylvia. "Everything from helping our clients to identify their needs, to developing, managing and delivering the finished products."

She established the company in 1987. "The primary reason for starting my own business was that I was unemployed and didn't want to leave Cape Breton," she explains. "I was trained in graphic design and had experience as manager of a design studio and print shop... so I decided to give entrepreneurship a shot."

Drawing on her previous work experience and her education – Sylvia is a graduate of Nanyang Academy of Fine Arts in Singapore and the Nova Scotia College of Art and Design – she started approaching both public and private sector organizations as well as hospitality and not-for-profit agencies. Anyone, she says, who might have needed her specialized services.

Sylvia discovered that finding the \$50,000-\$60,000 she needed to start her business wasn't easy. She obtained



Barrett and MacKay

funding from ACOA and set up shop at home. The decision to relocate her business to her home a year after opening was out of necessity rather than choice. "It was certainly less expensive to work from home, and it makes it easier to meet deadlines when the work is right here. That's impor-

thanks to perseverance and training, she has managed to stay at the cutting edge of technology. She encountered success quickly – many businesses knew of her impressive qualifications in the industry and sought her out.

Sylvia plans to keep going just the way things are. "It takes dedication,

*"Make sure you know exactly what you're getting into and if you're still up for the challenge... go for it."*

tant when you have some big projects in the shop. But sometimes working at home makes it difficult to relax because you're always thinking of all the work that needs to be done... and it's sitting in the next room."

Graphic design is now a high-technology function and there were few information technology businesses in her community when Sylvia started out. It was difficult to be without a technology support network, but

hard work and experience, but it is worth everything you put into it. If you're just thinking about starting your own business now, take my advice... examine the costs and sacrifices before you decide. Make sure you know exactly what you're getting into and if you're still up for the challenge... go for it."

Sylvia Ho

## WHERE TO REACH SYLVIA HO

25 Victoria Hill, Sydney, Nova Scotia B1R 1N9  
Telephone: (902) 562-0244 Fax: (902) 567-2396





NEW BRUNSWICK

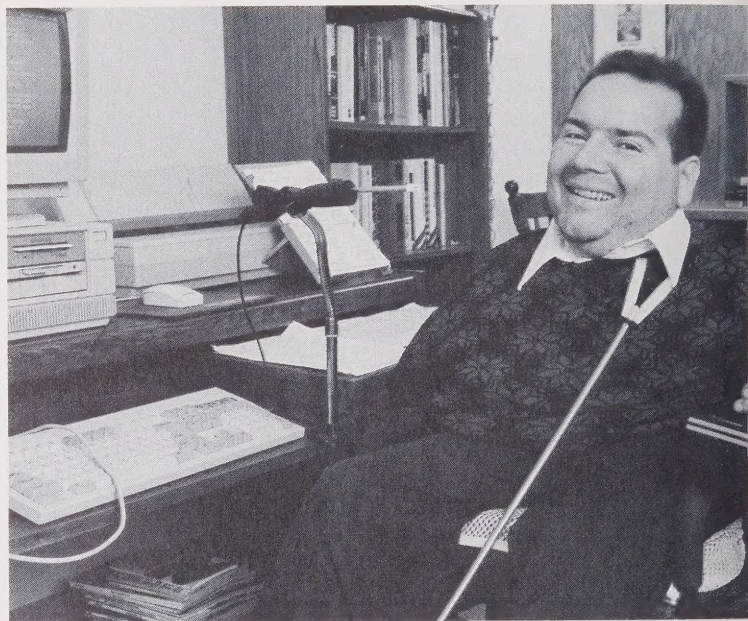
# ATLANTIC WHEELCHAIR

**PIERRE MALLET** chose to make his entrepreneurial debut in a business where he understood the products, the customer expectations, and the market demands. While this is a basic rule for any new entrepreneur, the fact that Pierre is also a potential customer gave him a unique perspective of the realities and opportunities of managing his business.

Located in downtown Moncton, New Brunswick, Atlantic Wheelchair was established in early 1991. The company sells and rents wheelchairs, medical supplies, hospital beds and car accessories (such as lifts, hand controls and remote controls) needed by people with physical challenges. Pierre's own experience as a quadriplegic, resulting from Muscular Dystrophy, taught him that equipment emergencies rarely happen at convenient times, so Atlantic Wheelchair also offers 24 hours a day emergency service. "It's a sense of security for many customers," he admits.

Pierre happened into entrepreneurship as a means of personal employment. "It was difficult for me to find work," he confides. "There aren't many opportunities for quadriplegic employees. But I knew what I was capable of. I had completed two years of my commerce degree at l'Université de Moncton, and then got my diploma in entrepreneurship from the New Brunswick Community College. I was ready."

The opportunity represented more than just a job - it offered a sense of independence. Although he knew his capabilities, getting the company off the ground was a fairly significant undertaking. "Atlantic Wheelchair was really my first true job," he explains. "I had no personal savings to finance the start of the business. Finding money was a serious obstacle. Fortunately I made contact with the New Brunswick government's entrepreneurial program



(Program Entrepreneurship) which provides financial assistance and entrepreneurial training for entrepreneurs with disabilities."

Finding initial funding was one thing, but Pierre soon learned that cash flow is perhaps the most significant challenge any business faces - and it's a daily concern. He agrees that it is sometimes worrisome trying to bal-

tainues, not just from a morale point of view, but in being there to offer a helping hand when you need it most. Pierre credits his employees and family for helping him to build a successful venture.

"My advice to potential entrepreneurs is to open the business of your dreams. But make sure you get some experience in the same field of busi-

*"Sure there is a lot of responsibility and hard work - but it's worth the risks."*

ance your monthly receivables with your payables.

"On the plus side, there's a great deal of satisfaction for anyone who is successfully self-employed," points out Pierre. "I know that I'm very proud every time I stop to really look at what I've created. Sure there is a lot of responsibility and hard work - and you never have a secure income - but it's worth the risks."

A dependable circle of support is critical for an entrepreneur, he con-

ness - it's critical to know your customers and your products. It is also important to have good business management skills."

Atlantic Wheelchair will continue to roll along under Pierre's experienced eye. His product line grows regularly as he is able to finance new products that will satisfy the changing needs of a growing list of customers. He hopes to expand into manufacturing at some point in the future.

## WHERE TO REACH PIERRE MALLET

577 Main Street, Moncton, New Brunswick E1C 1C6  
Telephone: (506) 388-1934 Fax: (506) 388-3890

Pierre Mallet





## PRINCE EDWARD ISLAND

# BEANZ ESPRESSO BAR

**LORI KAYS** had one taste of entrepreneurial life and the rest, as they say, is history. Her appreciation for the fine points of running her own business — plenty of good hard work, a sense of accomplishment and personal satisfaction — enables her to enjoy the challenges and rewards of an exciting career.

In the process, Lori's venture — Beanz Espresso Bar in Charlottetown, Prince Edward Island — introduced local consumers to an entirely new experience. Beanz was the first espresso bar to open in Charlottetown and it offered customers a unique perk — the chance to surf the Internet while enjoying their refreshments. Her menu includes a variety of specialty products you might find in any quaint bistro — espresso, cappuccino, gelato and bagels, as well as assorted sandwiches, soup, breakfast items and homemade desserts.

Beanz Espresso Bar is Lori's second initiative as an entrepreneur. Her first foray into business was as owner of a clothing business located in the same building as the espresso bar. "I knew I would never be satisfied with a desk job," she recalls. "I wanted to be out working with different people every day."

A serious fire forced the closure of her clothing business after just four years. Shortly after, a Dunkin' Donuts outlet opened in the building where her store had been located. When Lori had the opportunity to take its lease, she did just that. She operated the shop under the Dunkin' Donuts chain for a month so she could learn the ins and outs of the business and develop a better understanding of customer expectations and demands. During an incredibly brief six-day shutdown, the outlet was reincarnated as Beanz Espresso Bar.

Putting her plans into motion was no



Barrett and Mackay

simple feat. Start up costs reached \$200,000 and managing the business takes a fair amount of time. She is thankful for valuable advice she received from the Canada/Prince Edward Island Business Service Centre, and for the support and willing help she receives from her father, Emmanuel Kays, her

Lori clearly enjoys the thrill and challenge of business ownership and her enthusiasm for business remains strong. She would like to take some entrepreneurial courses to help build her overall business skills and improve her accounting background. She plans to continue refining her business until

*Putting her plans into motion was no simple feat.*

*Start up costs reached \$200,000.*

husband, Doug Hurry, and the rest of her family.

"The problem with owning your own business is that it's always on your mind," she confesses. "This business is open seven days a week, so I end up working a lot of overtime. I'm always wondering about my cash flow and whether my customers are happy with the way things are. And I'm always trying to think about how I can improve the products or the service or the bottom line."

she gets it just right — at that point, she may consider opening other locations.

"Running your own business takes hard work and a good support system," says Lori, "but there's also a great sense of accomplishment. You can take pride in your success because, ultimately, it's up to you. You call your own shots, you take the risks, you reap the success."

The Beanz Espresso Bar employs about nine permanent employees and up to 16 during the peak summer season.

*Lori Kays*

### WHERE TO REACH LORI KAYS

38 University Avenue, Charlottetown, Prince Edward Island C1A 4K6  
Telephone: (902) 892-8797





## NEW BRUNSWICK

## BETTY LEE FOOD SERVICES LTD

**B**ETTY LEE thinks it cost her about \$30 to start her business. Granted, that was more than 20 years ago and she had humble aspirations at the time. "I just bought my supplies and sold the food that I made at the market," she says. "With the money I made, I bought more supplies for the next week."

Betty's story is an example of what can happen when you love what you do and stick with it no matter what. Today, Betty Lee Food Services produces a variety of specialized hors d'oeuvres (including her prized spring rolls) for supermarkets, hotels and institutions. She also caters dinner parties, business conferences, social gatherings and office meetings. She also boasts a long list of loyal fans living all over North America.

Betty moved to Canada from her native Singapore 30 years ago to complete her university education. She met her husband here and the two decided to settle in Fredericton, New Brunswick. As they started their family, Betty realized she wanted to be at home while her children were young, so she looked for something she could do there.

"I decided I could cook," she recalls. "I love to eat and I really missed some of the foods we had in Singapore. Cooking was something I could do at home with children around." It wasn't quite that easy. Betty was raised in a privileged family in Singapore where it wasn't appropriate for her to work in the kitchen. She learned how to cook by using cookbooks.

Not wanting to incur a debt, she stuck with her plan of spending only what she made. But, in time, Betty's cooking became increasingly popular and she had to consider how far she wanted to take the business.



Armed with a Bachelor and a Masters degree in Business Administration, Betty recognized the opportunity and realized the work and investment involved. She started looking for funding.

"It was hard to find financial assistance because I am a female,"

pressure to deliver on your promises.

Betty still works the Saturday market — something she finds very enjoyable. She still has big plans for her business. First, there may be some improvements and upgrading to her building, then she would like to expand into new markets and export.

*Not wanting to incur a debt, she stuck with her plan of spending only what she made.*

she remembers. "In the end, I just tried to take one hurdle at a time." She received a great deal of support from ACOA and the New Brunswick Department of Economic Development and Tourism.

What Betty appreciates most about business ownership are the independence and flexibility of being your own boss. She admits, however, that it's not all fun. Self-employment can be labor-intensive with long hours and much

Betty recently represented Canada on two international trade missions to investigate new market opportunities — to Asia in 1996 and Washington in 1997.

"I always tell people who want their own business not to give up easily. There are always setbacks, no matter what you do. Just be strong and stick with it. Endurance is the most important ingredient of success."

## WHERE TO REACH BETTY LEE

519 Beaverbrook Court, Fredericton, New Brunswick E3B 1X6  
Telephone: (506) 453-0698 Fax: (506) 451-8389

Betty Lee





## PRINCE EDWARD ISLAND

# BRENNAN HOLDINGS INC.

### SHIRLEY and LESTER

**BRENNAN** had accumulated more than 30 years of experience in the health industry and were both ready for a change of pace. In the fall of 1994, they left health care behind and joined with their elder son Joel to form Brennan Holdings Inc. Their entry into business ownership was a small town general store first established in 1912.

The old general store, now known as UpWest Market, remains a popular fixture in Springfield West, Prince Edward Island. Shelves are filled with groceries, home baked treats, hardware, videos and local crafts. Customers can also purchase gasoline and assorted oil products. With such a varied selection, the store offers a little something for almost any customer.

While renovating the building, the Brennans were able to preserve some of its unique historical details which add warmth to the store. Six months after they acquired the general store, the Brennans purchased the O'Leary Kwik-Mart just 10 minutes away. Together, these two ventures provide work for five members of the Brennan clan and three other full-time employees.

But the two stores provide more than jobs. They are also much appreciated community services. Rather than having to drive considerable distances to shop, residents can pick up supplies close to home. In addition, the Brennans continue to meet the needs of their regular shoppers by extending their hours of operation during the fishing, planting and harvest seasons when many of their customers have long work days. "It's a close community and our customers are like family," explains Lester. This is a great place to take a break or to drop in for a visit so you can catch up on the news."



Barrett and Mackay

The Brennans appreciate the flexibility that comes with owning a family business. "Your family and coworkers are always ready to juggle their own schedules if you need time off," says Shirley, "but on the other hand, when it's your business you usually

career, it may be the unpredictability of a regular salary.

"Your customers are the key to success," states Lester. "Take time to know them. And remember that total sales isn't the same thing as profit." Joel recommends thinking carefully

*"Develop a complete business plan and be prepared to make sacrifices.*

*Above all else, believe in yourself."*

always think about work. Especially when you live across the street!" "Sometimes," jokes Joel, "you pretty much have to leave town to take your mind off the business."

"It's a great opportunity to see your kids develop their skills," comments Shirley. "We know that one day Lester and I will back out of the business, so this is giving the kids time to learn about the business and develop their own strengths." If there is a downside to this idyllic second

about what you do. "Don't jump into the pool head first; go in feet first and work your way to the deep end. Develop a complete business plan and be prepared to make sacrifices. Above all else, believe in yourself."

The old general store in Springfield West supported families for generations. Now, thanks to the faith and commitment of the Brennan family, it continues to do just that.

The Brennans

### WHERE TO REACH SHIRLEY, LESTER AND JOEL BRENNAN

PO Box 670, O'Leary, Prince Edward Island C0B 1V0

Telephone: (902) 859-3471 or (902) 859-2288





## NEW BRUNSWICK

## DOREEN G. SAULIS, ABORIGINAL CONSULTING SERVICES

**D**OREEN SAULIS was in the midst of a successful career in the public service when she realized she had another calling. In 1993 she took the plunge into life as a self-employed professional and established Doreen G. Saulis, Aboriginal Consulting Services.

Doreen was born into the Tobique First Nation in the province of New Brunswick. Her heritage, combined with her experience working with government, afforded her a unique understanding of the realities and expectations in both Aboriginal and non-Aboriginal communities.

Adhering to the motto "Your Bridge to the Aboriginal Community", Doreen aims to promote understanding, develop solutions, and build relations between these two communities. Her consulting services are offered to both private and public sector organizations and include identifying market potential, coordinating business projects and training, facilitating conferences and special events, program and policy analysis, policy development and liaising with the Aboriginal community.

"I noticed over the years that many government departments were hiring non-Aboriginal people to advise them on Aboriginal issues," she explains. "There seemed to be a need for Aboriginal consultants who truly appreciate the culture and who have the business skills to deliver the services needed. It seemed like an excellent opportunity and a great career challenge."

Doreen confesses that she launched her business on a "hope and a prayer", with 16 years of public service experience, but no formal business training. Working from her home significantly reduced her start-up costs — \$5,000 covered the purchase of a computer system, fax machine



and business cards. She secured her first contract within three months.

"Building a business is often difficult. You are always faced with the uncertainty: 'When will my next contract come? Where will it come from? Have I missed talking to someone I

believe in yourself and can offer a product or service that the market needs, you can achieve your goals. Start with some business training, then research your market and be sure you can deliver the goods — and the quality — customers want. Recognize your

*"If you believe in yourself and can offer a product or service that the market needs, you can achieve your goals."*

should know?" At the same time, you have to be careful not to overextend yourself by taking on too much at once. Remember never to compromise the quality of your service."

Doreen believes it is very important to become involved in the business community and is now serving on the Board of Directors of the Fredericton Chamber of Commerce. She also encourages other women and Aboriginal entrepreneurs to seek out their own opportunities.

"Never assume owning a business is not for you," stresses Doreen. "If you

weaknesses and develop new strengths. Spend some money on getting quality promotional materials — the first impression is the lasting impression."

Owning her own business is a privilege Doreen truly appreciates. "I enjoy working on a number of projects at once and seeing projects through from start to finish is a great sense of personal accomplishment. It gives you a new appreciation of your own skills and capabilities. The first three years were quite a test, but I eventually established a healthy balance."

## WHERE TO REACH DOREEN SAULIS

41 Piercy Crescent, Fredericton, New Brunswick E3B 7G2

Telephone: (506) 454-8668 Fax: (506) 455-8915 E-mail: dsaulis@nbnet.nb.ca

Doreen G. Saulis





## NEW BRUNSWICK

# EZ4U DISPLAY SYSTEMS LTD.

**BOB ATWIN and MARG BOER** had worked together on several projects before they decided to become business partners. They appreciated each other's skills and understood each other's unique work habits. Realizing what each had to offer, Bob and Marg knew they had the makings of a successful business partnership.

Their primary concern was choosing the right business. They began with Progressive Planning Ltd., a consulting firm they founded in 1983. The company employs between 7 and 22 employees and provides educational training, social research and business consultation services. Progressive Planning provided Bob and Marg with important lessons in business management and entrepreneurship — lessons which were invaluable when they launched EZ4U Display Systems Ltd. in early 1989.

EZ4U is one of the few manufacturers of trade show display materials based in New Brunswick. This business manufactures, rents and sells high quality, Canadian-made display products, as well as specialized services for exhibit management, display installation and disassembly, shipping and storage. The company employs three to six people, depending on contracts.

"Starvation is the mother of invention," laughs Bob (who is currently Chief of the Kingsclear First Nation) as he recalls how the pair decided to become entrepreneurs. "We were both unemployed and needed something to do. We had worked together before and knew we would make a great team. So when we saw an opportunity, we jumped."

EZ4U turned out to be a nice addition to their first company, although not an inexpensive one. Start-up costs were about \$160,000, covering the purchase of machinery, raw materials



and training. After agreeing that there was potential for such a business, Bob and Marg successfully negotiated to represent an Ontario-based supplier. This company provided them with the necessary training while they researched and prepared their marketing plans and promotional strategies.

Both partners realized at the outset that

keeping an eye on market trends and making new contacts. However, they are confident knowing they have a high quality product at one of the most affordable prices in the market.

"I think one of the things that we both like about being entrepreneurs is knowing that if you work hard, your returns will be good," says Bob. Both

*They are confident knowing they have a high quality product at one of the most affordable prices in the market.*

business might tend to be somewhat seasonal. "There are only a certain number of trade shows each year," adds Marg. "Especially around here where the market is fairly small." They are trying to compensate by looking for new markets and are currently looking at the possibility of expanding into the United States as well as adding distributors in Prince Edward Island, Nova Scotia and Quebec.

Overcoming such an obstacle is no simple feat. The partners are constantly

he and Marg agree that success rarely happens by accident. It requires hard work, commitment, confidence, good people, sound planning and equity. "Be absolutely certain before you begin," cautions Marg. "Look at your product, your market, and your competition... and be sure to have a good line of credit!"

Bob and Marg have received support from ACOA, Industry Canada and the Canadian Council of Native Business.

Atwin & Boer

## WHERE TO REACH BOB ATWIN AND MARG BOER

385 Wilsey Road, Fredericton, New Brunswick E3B 5N6 Telephone: (506) 457-1525 or 1-800-392-6655  
Fax: (506) 458-5827 E-mail: [proplan@brunswickmicro.nb.ca](mailto:proplan@brunswickmicro.nb.ca) Web address: [www.harleymallory.com/cofc/ez4u.html](http://www.harleymallory.com/cofc/ez4u.html)





## NEW BRUNSWICK

## FANCY POKKET CORPORATION

**M**IKE TAIMANE'S career in the food industry had humble beginnings. After arriving in Canada from his native Lebanon in 1976, he found work bussing tables in a Toronto hotel. Today, he owns and operates one of the most successful industrial bakeries in Atlantic Canada.

Mike had one goal; to provide the best life possible for his family. During his time in Toronto he studied at Ryerson Technical Institute while working his way up the ranks in the hotel business. Moving away from the hotel business, Mike briefly became a partner in a restaurant. Selling his interests in that venture, Mike opened his own restaurant and bakery in June of 1989.

"We were searching for a better future," shares Mike explaining why he chose to follow the entrepreneurial path. "We recognized a great opportunity for success. There was a need for a better quality pita supplier in Atlantic Canada, and we knew we could provide."

Focussing primarily on the pita bread market, Mike conducted his own market research and prepared a comprehensive business plan. Start-up costs would be expensive! Attending various trade shows and gathering information on equipment and pricing, it was determined that a total of \$400,000 would be required to get both businesses off the ground. With some government assistance from ACOA and the balance of his funding from private sources, six months later, the Fancy Pokket Bakery and Restaurant were open for business.

The investment proved to be a wise one. "We have a quality product," he says, "so our sales increased immediately; that helped generate additional cash flow to fund our growth and expansions." His business quickly grew from 1,000 to 4,000 square feet. Within five years, the bakery had



Mike Taimane (left) and general manager Issam Taimane — maintaining high standards.

expanded to 24,000 square feet. With more than 40 employees, his total business investment is now approaching three million dollars.

Located in Moncton, New Brunswick, Fancy Pokket Corporation produces and wholesales a wide selec-

most about entrepreneurship is the ability to make quick business decisions. "You never have any delays waiting to consult other people," he exclaims. "Although you take full responsibility for every decision you do make - good or bad."

*One of the advantages he appreciates most about entrepreneurship is the ability to make quick business decisions.*

tion of pita bread products, bagels, pizza crusts, Greek pita and energy bars. These products are distributed to grocery chains, retail shops and the food service industry throughout Atlantic Canada and Quebec. To ensure a competitive marketplace edge, the company focuses on new product development, maintaining high quality product standards and customer service. Mike adds; "Attention to customer needs is an area frequently addressed."

One of the advantages he appreciates

Mike cautions others to plan carefully before taking the plunge into business ownership. "Choose the right product by conducting proper research and have a good business plan. Double check your financing requirement, then add another 10-15%. Be realistic in your forecasts and don't ever expect things to be easy."

Fancy Pokket Corporation is due for further expansion in 1998, increasing to 32,000 square feet, allowing for new product lines and job creation.

## WHERE TO REACH MIKE TAIMANE

1220 St. George Blvd., Moncton, New Brunswick E1E 4K7

Telephone: (506) 853-7299 Fax: (506) 859-6857 E-mail: [fancypok@nbnet.nb.ca](mailto:fancypok@nbnet.nb.ca)

Mike Taimane





## NEWFOUNDLAND & LABRADOR

# HAWG DOCTOR LTD.

**A**LLAN WILLIAMS will tell you that once you get Harley Davidson in your blood, it's there to stay. He was lucky enough to find a way to take his passion for the big motorcycle and build a rewarding career.

As a Harley Davidson (Hawg) mechanic in Saskatoon, Saskatchewan, and later as a dealer in Lloydminster, Alberta, Allan was able to enjoy the power of the engine and the thrill of the open road on a daily basis. All that changed in late 1994 when a tumour on his spinal cord suddenly rendered him paraplegic. They say: "Where there's a will, there's a way", and Allan certainly has the will. His determination was unwavering despite the physical set-back.

The result of his persistence is Hawg Doctor Ltd., a company he established back home in Mount Pearl, Newfoundland. He started researching and preparing his business plan while in the hospital recovering from surgery from December 1994 to March 1995. Allan made good use of his time. He applied for an Accommodation grant from Human Resource Development Canada and was able to get his business off the ground for about \$20,000.

"There weren't really many jobs available for disabled mechanics in Newfoundland," Allan offers by way of explanation, "so I figured I'd better look after myself." In addition to servicing his beloved Hawgs, Allan's company provides mechanical services for Argo ATVs, Suzuki Outboards, snowblowers and all makes of motorcycles.

Entering this particular type of business hasn't been easy. The poor economy dampened peoples' enthusiasm for luxury and non-essential spending, and new regulations governing the use



Barrett and Mackay

of All-Terrain Vehicles (ATVs) have reduced that market as well.

The fact that Allan is unable to test drive the vehicles was a significant challenge, but one he takes in stride every day. "I bought a dynamometer for the shop," he says. "It's a machine I can

however, some definite advantages. "For one thing," he says emphatically, "you have a job. There's also the satisfaction of knowing that all the long hours and hard work will ultimately pay off.... You're working towards your own dream... sometimes you just have

*"There's the satisfaction of knowing that all the long hours and hard work will ultimately pay off."*

strap a bike into to simulate driving. Sometimes I might need someone to sit on the bike while I work on it, but mostly I can do all the servicing and fine tuning myself. With the dynamometer, I don't have to take the bikes out on the road." Allan employs one or two workers seasonally who are able to help him moving and lifting the heavier objects.

As with most business owners, Allan admits that hours are long and a salary can be fairly unreliable. There are,

to keep reminding yourself of that."

Allan has taken some entrepreneurial training offered through the Southside Development Corporation and is approaching his business wisely. He hopes to expand into producing motorcycles somewhere down the road. "I'm keeping an eye on the economy to see what happens. If things start to improve within a year, I'll re-evaluate my business plan, otherwise we'll continue 'As Is' for a while."

Allan Williams

## WHERE TO REACH ALLAN WILLIAMS

13 Firgreen Avenue, Mount Pearl, Newfoundland A1N 1T6  
Telephone: (709) 368-4750 Fax: (709) 368-4710





## NEW BRUNSWICK

## ICER's INC.

**R**OSS HANSEN built his business with a cool invention that became a hot commodity almost overnight. He did, however, go through 26 prototypes before his product satisfied his own rigid specifications. When he decided the product was ready for patent, the market was ready to buy.

Icer's Inc. manufactures and wholesales a unique safety product known as ICER's (formerly SuperSoles). These durable, self-cleaning, rubber safety soles are equipped with metal studs and act as studded snow tires. Simple velcro straps allow customers to wear the soles over regular footwear, providing instant traction and stability on slippery winter surfaces.

Based in Fredericton, New Brunswick, the business is owned by Ross, his wife Diane, and partner Peter Baldwin. The idea for the soles actually came from Ross's own experience. He suffered a broken neck in a car accident in 1980 and went through years of exhausting rehabilitation. "People told me I'd never walk again, but I knew I would eventually. Over time, I progressed from a wheelchair to a walker, then to a cane. But I discovered I had a lot of difficulty walking on slippery snow or ice. I kept falling down and needed help to get up so, eventually, I just stopped going out in winter."

Since many people with disabilities experience the same difficulty and fear, Ross figured a product like this could make life a lot easier. The business also afforded him a chance to be his own boss in a situation that matched his needs and abilities.

"Basically, I had an idea, a lot of faith and \$15,000 in financing," he recalls about starting his business in 1989. "In our first year of business, we made \$70,000 in sales." Sales



figures now exceed \$400,000 annually in Canada alone, and more than \$1,000,000 world wide. This success results from addressing the needs of a wider market than previously identified. "We originally thought of seniors and people with disabilities," Ross adds. "But then we were approached

invention now also sells in Norway, Sweden, Switzerland, Japan, England, Germany, Denmark, and Austria.

Apart from the usual difficulties with financing, Ross contended with equipment problems. In fact, there wasn't any actual equipment available since his product was a new inven-

*"Basically, I had an idea, a lot of faith and \$15,000 in financing."*

by Canada Post." The postal corporation ordered a pair for every letter carrier in the country (21,000 in total). They claim the product reduces letter carrier injuries and saves 3,500 days a year in lost time.

Icer's Inc. licenced a well-known American company to distribute its product in the United States, thus tapping into an even greater market. A second production plant was opened in Portland, Maine. Ross's simple

tion. They designed and modified machinery themselves.

Owning your own business is a huge responsibility. "You're always at it," he explains. "Sometimes leaving your work at the office is hard. At one point, I wore so many hats, it was hard to keep on top of everything. Now I'm able to delegate more often. This comes with the stability of your business."

## WHERE TO REACH ROSS HANSEN

361 Saunders Street, Fredericton, New Brunswick E3B 1N9  
Telephone: (506) 455-7883 Fax: (506) 450-2600

Ross Hansen





NOVA SCOTIA

# INSTALL-A-FLOR LTD.

**P**ATRICIA and LARRY GIBSON realize their good fortune. They ventured into the business world in 1988 with the opening of Install-a-Flor Ltd. In so doing, the Gibsons laid a solid foundation for a business that continues to flourish.

"You could say we were kind of forced into starting our business," explains Larry. "I was working for Eaton's Contract Interiors Division and learned that the company had plans to close that division. This left me with two options — start over with another company, or do something on my own. We talked about it and decided to open our own business."

After finding an affordable location, they invested most of their personal savings in renovations so they could minimize their bank loan. They established Install-A-Flor which provides flooring supplies and custom installations for both retail and commercial consumers. Things went so well the Gibsons had to renovate again within the first year of business. They added an entire floor, but soon outgrew that space as well. After finding a suitable new location, they moved the business and added a warehouse in which to store inventory and then a retail store.

"When we first started, it was difficult to convince suppliers to sell us their products," recalls Patricia, "because selling to a newcomer is sometimes a bit of risk. But Larry and I have a policy of 'Never take no for an answer. There's always another way'. We stuck with it and gained peoples' confidence."

Now, Patricia and Larry are able to enjoy more of the benefits of business ownership. "Once you've established good, sound business practices and have committed employees on the



Barrett and Mackay

team, things do get easier," she continues. "Although one thing we'd probably both agree on is that it's really hard to get your mind off business. Especially when you're married, because you're always tempted to talk about business after you get home. But when you draw support from each

They are considering even further expansion in the future, perhaps involving entirely new markets. Such a move will involve their trademark commitment to hard work, providing the best possible service and delivering a quality product at a competitive price.

*"There is a tremendous amount of satisfaction, but it only comes after a lot of hard work."*

other all day, it's important to put the business aside and relax for a while."

Patricia and Larry now employ 25 full-time sales and administration staff and employ a minimum of 40 sub-contracting installers. Install-a-Flor was named the 49th fastest growing company in Canada in 1993 by Profit Magazine and was one of the 101 top businesses in Atlantic Canada cited by Atlantic Progress.

"There are certainly lots of potential rewards in owning a business," admits Larry. "If we could offer one piece of advice it would be to realize that you have to put in more than an average work day - owning a business is not a 9-5 job. There is a tremendous amount of satisfaction, but it only comes after a lot of hard work."

## WHERE TO REACH PATRICIA AND LARRY GIBSON

31 Sterns Court, Dartmouth, Nova Scotia B3B 1W7  
Telephone: (902) 468-5576 Fax: (902) 468-4977

Patricia & Larry Gibson





NOVA SCOTIA

# KATHY'S HOLIDAY CREATIONS

**K**ATHY PAUGH was looking for an opportunity to put her artistic talents to good – and profitable use. Her goal was to establish a simple home-based business, but she did not enter the world of entrepreneurship unprepared. In June 1995, after a year of research, planning and training, she launched Kathy's Holiday Creations.

The motivation for this, her first business, came during a 7 week stay at the Nova Scotia Rehabilitation Centre where she learned Chronic Pain Management for serious back problems. "I realized that I wanted to create something I could do at my own speed," says Kathy. "I understood how frustrating and scary it can be to know you have a disability that limits opportunities to find a job. This was something I knew I could do. And I knew that when it grew, it would give others a chance to build confidence in themselves just as it has for me."

Located in the basement of her home in Musquodoboit, Nova Scotia, Kathy's Holiday Creations manufactures quality, Canadian-made classic hand-tied gift bows for all occasions as well as home decor crafts such as wreaths, swags and Christmas balls. The bows are made of weatherproof or velvet ribbon and imported wire lamés.

Kathy's extensive market research included a trip to Boston where she learned how to make bows professionally. "At first, it took about 500 bows to make one perfect bow," she laughs. "Fortunately, we've gotten a lot more productive since then." She also took an entrepreneurship course offered by the Business Development Bank of Canada. When she mastered production, she ordered some supplies, registered her business, and set to work establishing a sales network. Her business was initially intended to be a wholesale operation but within months



she was selling to a growing number of retail customers.

She regularly works with two women who also have physical disabilities and, on one occasion, initiated a team effort to boost the confidence of others in her community. For this project, 14 people were trained to help produce the customized bows. These

goals are reachable - just believe in yourself. I've been really lucky... my husband and kids have been wonderful helping me to build this business and the Blue Water Business Development Corporation and Nova Scotia Economic Renewal Agency have provided funding, advice and great moral support."

*Her goal was to establish a simple home-based business, but she did not enter the world of entrepreneurship unprepared.*

individuals worked from their own homes, at their own pace, then brought their finished products to Kathy for inspection. Together, the group produced 3500 bows/wreaths, 200 swags and 200 Christmas balls. This helped Kathy to meet the demands of the Christmas season.

Asked to offer a few words of wisdom to those looking to start a business of their own, Kathy says: "Give it your all and maintain a positive attitude no matter what. You have to be a survivor and have confidence in what you're doing. Remember that your

## Editor's Note:

*Continued degeneration of her spine has recently resulted in further nerve damage and limited Kathy's own mobility and, as a result, she must sell her business. She admits that handing over the business breaks her heart, but she is content knowing she gave it her all. Her business plan had projected revenues of \$50,000 for 1997.*

*Kathy will share her own entrepreneurial expertise by training the new owner how to make the bows, how to get around red tape, and how to carry on the success she has started.*

## WHERE TO REACH KATHY PAUGH

RR#2, Middle Musquodoboit, 8442 Moose River Rd., Halifax County, Nova Scotia B0N 1X0 Telephone: (902) 384-2800

Kathy Paugh





## NEWFOUNDLAND & LABRADOR

# KEN'S ENGRAVING LTD.

**K**EN CAUL established his company in 1987 and made a bit of history at the same time. As far as can be determined, Ken was the first person with a severe intellectual disability to receive funding through Enterprise Newfoundland and Labrador. Crashing this barrier was an event that has influenced persons with disabilities around the world.

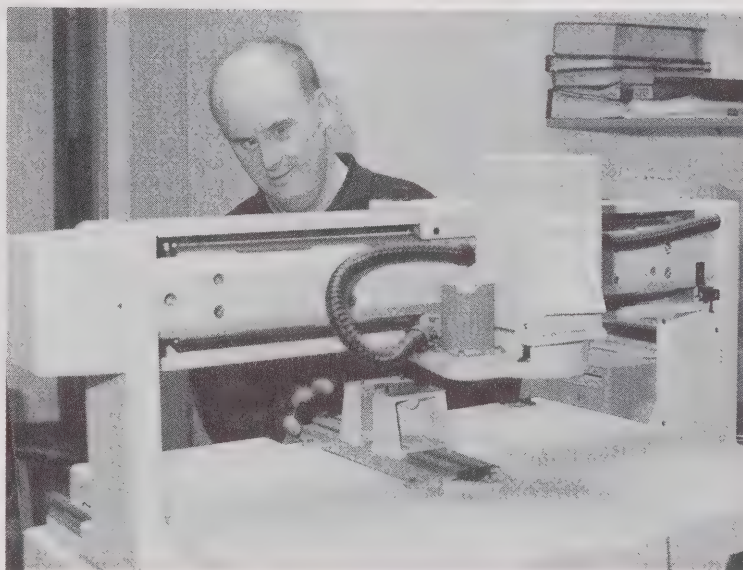
After spending 10 years in an institution, Ken demonstrated a burning desire towards self-determination. This was where the connection was made to set up a business.

When the labor/management committee of Abitibi-Consolidated paper mill in Stephenville, Newfoundland, presented an opportunity, Ken was quick to take advantage. He established a business to clean and refurbish nuts and bolts, which are critical to the refiners at the mill. Before Ken took on the refurbishing, the mill sent these materials to scrap.

Starting the business cost only about \$2000. The problem was, there were not enough nuts and bolts to refurbish to maintain a viable business that could be diversified and stable over the long term.

The revenue from the Abitibi-Consolidated contract covers the overhead of Ken's business and allowed him to expand in an entirely new direction. NOTIONS (Ken's Engraving Ltd.) is a storefront operation that Ken opened to offer customers professional engraving services for industrial signage, plaques and badges. He also carries a line of giftware. NOTIONS has been a major undertaking - Ken has invested \$45,000 to purchase the computer assisted engraving equipment.

The business relationship between Ken and the newly named Department of Development and Rural Renewal is an extremely important breakthrough. Access to services, funding and loan programs is not something that is often



D & G Photography

available to persons with disabilities.

Growing a business isn't always easy. Ken found it took longer to develop his market than originally planned, due, in part, to the lack of a comprehensive marketing plan.

There could have been better identification of opportunities, strategies and time frames. Due to the availability of services from ACOA, Department of Development and Rural Development, Human Re-

program supports Ken at work. Ken employs 3 or 4 people on a seasonal basis. In time, Ken will hire more staff, thereby, increasing his independence.

Ken's disability prevents him from communicating through traditional speech. His support comes from family and friends, community agencies and all levels of governments. A concept known as supported-decision making is detailed in the by-laws of

*It took longer to develop his market than originally planned, due, in part, to the lack of a comprehensive marketing plan.*

sources Development Canada, the Long Range Business Development Centre and the innovative Cormack Development Centre, Ken has been able to evolve his business and has retired most of the loan he used to buy the engraving machine.

The encouragement and support of staff from the provincial Department of Human Resources and Employment, and Human Resources Development Canada have been crucial to the success of this enterprise. An individual provided through the Employability Assistance

Ken's corporation. The by-laws bind Ken's directors to supporting Ken in a way that respects his will, trust, ownership and self-determination. Ken is the president of the company and exercises 100% of the voting shares.

Ken's accomplishments have caught the attention of many people, including the editors of Canadian Living magazine and CBC Newsworld. He was also featured in an international documentary film ("Business as Usual") about entrepreneurs with disabilities.

*Ken Caul*

### WHERE TO REACH KEN CAUL

NOTIONS, 70 Main Street, Stephenville, Newfoundland A2N 1H5 Telephone: (709) 643-9643 or through Ray McIssac, Bay St. George Community Employment Corporation Telephone: (709) 643-3470 Fax: (709) 643-3421 E-mail: ray.mcisaac@nf.sympatico.ca





NOVA SCOTIA

# KUSTOMWORKS MOBILE ELECTRONICS

**ELLIOTT BEALS and SEAN BURKE** can tell you first-hand what it's like trying to start a business today. Judging from their own experience, two of the most important criteria any would-be entrepreneur will need are patience and planning skills.

Money, of course, is also high on the list. That's the reason why patience and planning are so important. The two men decided to start their own car audio business in January 1997, but it was August before Kustomworks Mobile Electronics was open for business. During this time, they learned some valuable lessons on business preparation, financing and the harsh reality that, in business, things seldom move as quickly as we would like.

Based in Dartmouth, Nova Scotia, Kustomworks offers retail customers a variety of audio components and electronics, including stereos, amplifiers, speakers and even car alarms and remote starters. It's an impressive undertaking for the young partners who, in their mid 20s, have realized their dreams of being their own boss.

"We had two big problems starting out," recalls Elliott. "First we couldn't get enough information to put our business plan together and then we didn't get enough positive feedback from the banks." Both admit this was a frustrating process. "There was a lot of waiting involved," adds Sean, "and it was difficult at first to get people to believe in us and to agree that our idea could work." To overcome these obstacles, the two remained optimistic and continued to approach other banks until they found some success.

The financial support they so desperately needed came from the Black Business Initiative and the Halifax-based Centre for Entrepreneurship Education and Development. These



two agencies provided the essential financial assistance that enabled Elliott and Sean to access approximately \$25,000 they needed to get Kustomworks Mobile Electronics off the ground and into business.

Both men came into the venture with valuable business experience. Elliott

The partners agree that becoming your own boss gives you the freedom to do what you want to do and the realization that you are responsible for your decisions and your actions. "It's exciting to see the potential," says Elliott. "We know that if we treat people fairly and do a good job educating

*"It was difficult at first to get people to believe in us and to agree that our idea could work."*

completed a course in entrepreneurship sponsored by the Employment Insurance division of Employment and Immigration Canada and had previous sales and technical experience. Sean had a retail background and had managed a car audio business. They specifically chose the car audio field because it is something they both enjoy and have the skills to do well. Both are certified for the installer level of the Mobile Electronics Certification Program.

them about the products, our business will grow. When our business grows, we can watch our profits increase."

Since both are committed to their dream of being successful businessmen, they don't regret the long hours required at this point. "We're having fun doing what we do," confides Sean, "so we don't mind working late. We just try to make sure that when we do leave, the work stays here."

## WHERE TO REACH ELLIOTT BEALS AND SEAN BURKE

81 Wright Avenue, Unit JJ, Dartmouth, Nova Scotia B3B 1H4 Telephone: (902) 468-8080 Fax: (902) 468-7575

Beals & Burke





## NEWFOUNDLAND AND LABRADOR

# NOVA RECYCLING LIMITED

**C**HARLES FLIGHT has seen quite a bit of the country over the years. Somewhere during his travels, he had an inspired business idea that demanded attention. It wasn't the easiest idea to put into motion, but thanks to his enthusiasm, determination and hard work, the idea has created 75 jobs so far.

It all seemed simple enough at the time – establish a recycling business in a market where none existed. The business potential looked good as the service would help to improve the quality of life in the province. Also, a better quality of life has a significant positive effect on many other businesses and industries.

"I was working in Fort McMurray, Alberta, as a mine supervisor," recalls Charles explaining how the idea was born, "and one of the most remarkable things I noticed was that there was almost no litter along the roads there." (Alberta has been actively recycling since the early 1970s.) Realizing the growing importance of a clean environment – particularly for tourism and quality of life issues – and seeing how quickly the industry was growing in Alberta, Charles headed back home to Newfoundland.

Charles knew he was at the leading edge of one of the most important issues and opportunities of the future... environmental protection. This didn't mean things would be easy. Dealing with recycling and environmental management is a timely cause today, but it wasn't the first thing on people's minds in the 1980s. When he started, the Province of Newfoundland didn't have any recycling policies at all. It took nearly five years to gain the support he needed.

Nova Recycling Limited was launched in 1988, with the goal of



Barrett and Mackay

helping to keep the environment healthy for future generations. The company coordinates the recycling and reuse of consumer products and packaging such as cardboard, paper, magazines, school books as well as a variety of beverage containers (tins, glass and plastics).

*Charles knew he was at the leading edge of one of the most important issues and opportunities of the future.*

Building slowly but steadily, Charles now employs twice the number of employees he did in 1993. He currently operates three processing plants: one in St. John's to handle the eastern end of the province; one in Grand Falls covering the central region; and one in Stephenville serving the west coast. He considers expansion and future growth on a daily basis.

One thing he knows for sure is that entrepreneurship takes hard work. "I work twice the hours I would at a

normal job," he offers freely, "but it's something I have to do until the business can stand on its own. It's a challenge... I knew it would take years to build."

Educating people about the importance of protecting and preserving the

environment remains one of the most important parts of his business. He continues to address schools groups, public meetings and anyone else who invites him to speak about the importance of recycling and caring for our planet.

Charles is quick with advice for those thinking of self-employment. "If you have doubts, think seriously about whether you should even start a business. If you do, be patient... it's going to take a lot of really hard work and time. You can't expect an overnight success."

Charles Flight

### WHERE TO REACH CHARLES FLIGHT

10 Rhodora Place, St. John's, Newfoundland A1A 4W8

Telephone: (709) 597-7466 Fax: (709) 579-1255





## NEWFOUNDLAND &amp; LABRADOR

## PRESSURE PIPE STEEL FABRICATION LTD.

**HILDA BROOMFIELD** and **LIONEL LETEMPLIER** are two partners making a difference. Their enthusiasm and commitment has brought much needed employment to an area which has traditionally lacked both new business initiatives and jobs. By creating a successful and promising Inuit business, they have made a positive contribution to their home community of Happy Valley-Goose Bay.

One of the major reasons they even considered starting a business was to create some permanent employment to enhance the local community. Having had to leave home 10 years earlier to find work, both were ready to return. They identified a niche in the local market, agreed it was a viable business opportunity, and proceeded to explore it in more detail.

The result is Pressure Pipe Steel Fabrication, which was established in 1991. "We offer customers a high quality standard of high pressure welding and steel fabrication," says Hilda. "We have the equipment and expertise to tackle any size or type of project." Clients are located throughout Atlantic Canada and Quebec.

Hilda is company president and majority shareholder. She handles all administrative and financial aspects of the company. Lionel, a high pressure pipe welder, serves as operations manager and is responsible for developing estimates and marketing strategies, purchasing materials and supervising projects. He also provides valuable on-the-job training for welding students from the College of the North Atlantic.

Both are committed to building a successful and lasting business. "Raising capital was one of the hardest problems we had," says Lionel, "but we ironed things out by working with people. It was difficult because the industry was



new. There wasn't a steel fabrication facility in the area so it took some time to convince people that our company would really benefit the community."

"We've virtually built everything from nothing," continues Hilda. "We borrowed money from the bank and then put up the building ourselves. It's

the pay-off for all the sacrifice." Such effort might put a strain on some marriages, but Hilda and Lionel actually draw most of their support from each other. Both agree: "If we didn't have each other to count on, we would have never even considered this business."

Hilda emphasizes that the rewards

*"Raising capital was one of the hardest problems we had," says Lionel, "but we ironed things out by working with people."*

been a lot of work, but we know it will pay off in the long run."

They had 12 employees during the 1997 season, and hope to add more in the future as the business expands and they acquire new welding technologies.

Both Hilda and Lionel put in long, exhausting hours, especially since the business is somewhat seasonal. "You have to be prepared to work when work is available," says Hilda. "Someday when the business grows a bit more, we'll be able to spend more time supervising and less doing the actual work. That will be

you get out of a business are equal to the effort you put in. "You have to learn to be patient and to make sure you have good products and good people. We believe the rewards are definitely worth the investment, but starting your own business isn't something you should rush into. Talk to people who have done it. Ask them what they learned in order to avoid unnecessary hardships. Through their knowledge and expertise, your business life will be enhanced. Keep your eyes open and always learn from your experiences."

## WHERE TO REACH HILDA BROOMFIELD AND LIONEL LETEMPLIER

37 Aspen Road, Happy Valley-Goose Bay, Labrador, Newfoundland A0P 1E0 Telephone: (709) 896-0529 Fax: (709) 896-0530

Broomfield & Letemplier





## NOVA SCOTIA

# THE RENOVATOR'S RESOURCE

**JENNIFER CORSON** may have more energy than an average person... she may have more steely determination... or maybe she just has a knack for business. There must be some explanation for how she has managed to help establish and run three separate business ventures at the same time.

As a young entrepreneur, Jennifer has an obvious concern for the future of our economy and our community, which may be a reason all three businesses are concerned with environmental services. It also explains her choice of mission statement: "Preserving and Enhancing our Community's Built Environment".

A graduate of the Technical University of Nova Scotia (TUNS), Jennifer now applies her architectural training and passion for the profession to the business world. She is currently principal partner in Solterre Design, which employs two people, president of The Renovator's ReSource Incorporated, which employs six, and an equal partner in Pick & Shovel Productions Ltd. which employs a crew of 11 during the filming season.

Solterre Design, established with architect Keith Robertson in 1992, provides residential design services that focus on 'healthy housing'. The business specializes in sustainable construction technologies, such as solar and other alternative energy design in addition to environmental and materials research.

In 1994, Jennifer and Susan Helliwell created The Renovator's ReSource Incorporated. This business is a perfect complement to Solterre Design as it deals in the salvage and reuse of quality building materials and architectural detailing. Using a 10,000 square foot warehouse in downtown Halifax, Nova Scotia, this company offers shoppers a selection of virtually



*Susan Helliwell and Jennifer Corson guide the growing business.*

every building material or remodelling item imaginable. Reusing quality materials helps to preserve natural resources, our environment, and often the project budget.

Pick & Shovel Productions Ltd. was formed in 1995 to produce the television series *The Resourceful Renovator* carried on the Life Network, a national cable channel. Working with partners Johanna Eliot and Michael MacDonald,

awareness. Plus, working with teams of caring, dedicated people who share my visions is an absolute joy."

There is little doubt that Jennifer's biggest challenge is time. "It's not always easy to work all three businesses. In fact, I'm still trying to work out the kinks in my work day. I've been really lucky, though. My business partners are active, hands-on people. They're very supportive and ready to take over when

*"Working with teams of caring, dedicated people who share my visions is an absolute joy."*

Jennifer serves as host and a creative director to develop episodes that promote environmental issues such as recycling and health-conscious home designing. The series is sponsored by the Nova Scotia Film Development Corporation and Natural Resources Canada.

"My partners and I saw an opportunity with each of the three businesses," says Jennifer. "Each company met a slightly different need, but they all complement each other and the issue of environmental

I'm working on other things."

While all three businesses are still young and growing, Jennifer says their plans are to continue growing and adapting to market conditions. She cites confidence and persistence as keys to her success, "Plus, I'm very lucky that my favorite hobby is my job... so I don't mind spending so much time on it." Jennifer advises potential entrepreneurs to plan carefully and not to fear taking the first leap.

### WHERE TO REACH JENNIFER CORSON

*The Renovator's ReSource, 5249 Smith Street, Halifax, Nova Scotia B3H 1M3  
Telephone: (902) 429-3889 Fax: (902) 425-6795*

*Jennifer Corson*





NOVA SCOTIA

# SCORPIO SAUCES

**D**AVID BRAITHWAITE and **JOSEPHINE KRSZWDA** are brewing up a storm in Sydney, Cape Breton, and have a product that's a hot seller.

Scorpio Sauces is a Barbados style hot sauce made from a traditional West Indies recipe. There are five flavors, each depicted by a specific color label: mild (pink), medium (yellow), hot (red), extra hot (black), and extreme (red and black). The company is in the process of producing an authentic Barbados style pepper sauce. The company is just a year old, but thus far, business has gone very well. They now have products on the shelves of several of the major supermarket chains in the region and plan to expand further.

One of the unique qualities of the Scorpio hot sauces is that they are made with all natural ingredients. Even without added preservatives, the sauces have a long shelf life (more than five years) and, as David points out: "They get better with age... just like fine wine!" The products are used for a variety of purposes - to spice up hamburgers, fish, ham, bologna or chicken... even to put an extra kick in chili or salsa.

How did it all begin? David developed carpal tunnel syndrome in both hands and after surgery, was unable to continue in his work for a while. He started looking for something to keep him occupied. Since he had some prior experience in business and food service, he came up with the idea for a different food product. Josephine knew a good proposal when she heard it and seized the opportunity to get involved.

They first contacted the Department of Health for regulations governing the production of food items, then checked with other businesses to research bottles and label printing services. The recipe came compliments of David's mother, Beryl. It is a traditional Barbados hot



sauce handed down in her family from generation to generation.

After the first week of production, Scorpio Sauces was being sold in one store. The following week, it was three stores. Within the first month, the products adorned the shelves of ten stores.

The biggest obstacle the partners faced was obtaining financing. They

two assist with production. The partners hope to add to this number in the future. They continue to concentrate on building sales so they can expand the operation and perhaps move to a full production factory. David would like to open a Caribbean style restaurant and club to introduce more people to the unique Barbados culture.

*"It's challenging to introduce a new product, since you generally lack adequate financing to do proper advertising and promotion."*

encountered many brick walls and it took them six months to get the basic funding needed. "It's challenging to introduce a new product," confides David, "since you generally lack adequate financing to do proper advertising and promotion. You also lack space and advanced machinery, and when you're still operating on a small scale your product material costs are high."

The company currently has five additional employees - three handle in-store product demonstrations and

David says that hard work and patience are the primary keys to success, however, it is very important to have a solid support system with people who are willing to work with you and give you a chance. They received valuable support and advice from the Black Business Initiative, ACOA and the Cape Breton YMCA Enterprise Centre.

Anyone interested in distributing or buying the products, or obtaining recipes, are encouraged to call.

**WHERE TO REACH DAVID BRAITHWAITE OR JOSEPHINE KRSZWDA**

113 Laurier Street Rear, Sydney, Nova Scotia B1N 2B6 Telephone: (902) 539-1424 Fax: (902) 539-5889

Braithwaite & Krszwda





## PRINCE EDWARD ISLAND

# SECURITY ROLLO LTD.

**S**LOBODAN DAVIDOVICH now lives half a world away from his native Bosnia. In some ways, the peaceful countryside of Prince Edward Island reminds him of the way his homeland used to be. Born in Sarajevo, Slobodan witnessed many socio-political and economic challenges which shaped his dreams and steeled his determination to succeed.

The fall of the communist state in the former Yugoslavia ushered in a new age which allowed Slobodan to finally pursue a long-time dream of becoming an entrepreneur — something that had been prohibited during the communist rule. He had spent years earning his Bachelor and Masters degrees in Science (mechanical engineering) and then working as a product engineer, service manager and technical consultant for large industrial corporations. All this experience was put to the test when he became an entrepreneur.

His business in Bosnia produced high quality security doors, shutters and grills. An excellent anti-theft investment, these products were much in demand throughout Europe and his business grew to include 30 employees. One day in 1992, the civil war brought an end to the business, his home, and his life in Bosnia.

Slobodan and his wife escaped to Belgrade and sought refuge with the Canadian Embassy. Recognizing that his English skills and entrepreneurial experience would serve him well, Immigration Canada arranged their relocation to Charlottetown. In less than three weeks, he landed his first job.

The entrepreneurial spirit is a quality that endures. By September 1995, Slobodan was ready to start anew and founded Security Rollo Ltd., a business similar to his first company. The company produces aluminum security devices, including the roll-up doors, shutters and



Barrett and Mackay

grills. These units feature an interior motor and are controlled by remote control or timer. They carry a 5 year guarantee — the finest in the industry.

"The importance of any security device is to deter criminals," he

from Enterprise PEI and ACOA."

While the tranquility and high moral value of Prince Edward Island may seem at odds with the manufacturing of high security devices, the arrangement is ideal. Slobodan travels to

*"Make sure you have enough money so that you never sacrifice the quality of your product."*

explains. "Our products definitely accomplish that. A professional thief can break a lock in a matter of seconds, but you'll need a battering ram to go through our products. You can't do it quickly or quietly."

The biggest obstacle Slobodan encountered was finding financing for the business. "You have to make sure you have enough money to support your venture so that you never sacrifice the quality of your product. Eventually I was able to get an investor in Germany and assistance

major urban areas such as Toronto, Montreal, Boston and New York, where there is a market for his products, while enjoying the benefits of life on Prince Edward Island.

Slobodan wants to become the leading manufacturer of these products in North America and is planning to establish a sales force in Toronto. "Manufacturing," he believes, "may be the most difficult industry of all to be involved in. But if you do it well, it offers the best potential to last for a long time."

Slobodan Davidovich

### WHERE TO REACH SLOBODAN DAVIDOVICH

54A St. Peter's Road, Charlottetown, Prince Edward Island C1A 5N5

Telephone: (902) 894-4495 Fax: (902) 894-9908





## PRINCE EDWARD ISLAND

## SIRENELLA RISTORANTE INC.

**ITALO MARZARI** has a taste for adventure and the determination to succeed. When he opened Sirenella Ristorante in Charlottetown in 1992, he continued a rewarding career in the profession he has grown to love.

Italo left his home in Northern Italy in 1967 to make his way to Canada and a promising future. He spoke little English or French and, though trained as an engineering technician, took work as a restaurant busboy. His career path changed forever.

As his language skills improved, Italo progressed from busboy to waiter and eventually he became maître d' of the prestigious Royal York hotel in Toronto. By the early 1980s, Italo was managing a successful restaurant in Halifax, Nova Scotia, and just a few years later, he opened his own restaurant, The Continental, in Saint John, New Brunswick.

Seeking yet another challenge, Italo moved to Prince Edward Island to become an instructor at the respected culinary institute in Charlottetown. When a downturn in the economy occurred, Italo was faced with two options — move off the Island or create his own employment.

He decided to open Sirenella Ristorante, a dining room specializing in Northern Italian dishes and seafood. Sirenella, means "mermaid" and was also the name of a northern Italian inn owned by Italo's uncle.

"There really aren't many serious opportunities for people in my position," explains Italo. "I've had the opportunity to work in restaurants... to manage them... to teach about them... and even to own one. Once you've achieved all that, it's hard to go back to working for someone else."

The first step in starting his restaurant was to find a good location — a



setting that would complement the ambiance he wanted to create so that his clientele would feel truly welcomed. Knowing he wanted to offer guests a unique experience, he then set to work developing his menu. "I learned a lot with my first restaurant and had a lot of experience before

long hours, even when you're suppose to be off."

There are a few rules to follow to succeed in business. Italo says the first is to know your business inside and out. "Know your product, your customers, your finances, and maintain your food quality and service. Then be

*The right people in the right jobs, he explains, are a resource you just can't be without.*

that, so I didn't have any serious problems opening Sirenella," he says. "It just took knowledge, a bit of money and a lot of hard work."

As chef and owner, Italo realizes there are great advantages to owning your own restaurant. "You get a chance to show your creativity. You can do whatever you dream. You make your own decisions — and take responsibility for them. But it takes a lot of work, so count on spending

prepared to work HARD. Next, find — and keep — good staff." The right people in the right jobs, he explains, are a resource you just can't be without. Most important, he observes, is to enjoy what you do. "You're going to spend almost all your time doing it, so you should choose something that gives you enjoyment."

Sirenella Ristorante employs 15 people during the summer and nine in the off-season.

## WHERE TO REACH ITALO MARZARI

83 Water Street, Charlottetown, Prince Edward Island C1A 1A5

Telephone: (902) 628-2271 Fax: (902) 628-1148 E-mail: marzari@pei.sympatico.ca

Italo Marzari





## NOVA SCOTIA

# STELLAR SPORTS

**T**IM MCKINNON played baseball very well. At 16 years old, he made the prospect list of both the St. Louis Cardinals and the Montreal Expos. But playing in the major leagues was not where Tim would make his contributions. His rewards have come through self-discipline, determination and self-employment as a successful entrepreneur.

Life has never taken him far from his beloved sports world; but rather than being a player, Tim is now a supplier. His company, Stellar Sports, located in Stellarton, Nova Scotia, buys and sells new and used sports equipment and provides skate sharpening and equipment repair services.

Tim's business success is the result of years of hard work and personal commitment. At age 17, he suffered a stroke which left him speechless, paralysed and suffering from impaired vision. Though the doctors weren't optimistic he would live, Tim was determined to prove them wrong and started physical therapy. He graduated from high school as class valedictorian at age 22, then went on to earn a degree in Economics and Political Science from Saint Mary's University in Halifax and a diploma in developmental studies from Algonquin College in Ottawa.

After 15 years of daily work-outs — sometimes 12 hours a day — Tim achieved a level of independence compatible with his expectations. His decision to start a business came from the need to earn a living. "I was working in the sports department of Canadian Tire at the time," he says, "and found out I was going to be laid off. So I had to figure out what else I could do." Given his affinity for sports, he recognized a niche in the sports equipment market and decided to turn his idea into an opportunity.



With "hope and a prayer", he used his personal savings to cover rent and operating expenses for two or three months. His business opened in 1984. Since he invested his savings to cover the start-up, he financed the store's operations solely from cash flow. The result was that growth, although

the business succeed." Tim is fortunate in knowing he can count on the support of family and friends who readily do whatever they can when he needs a hand.

His advice to others who may consider starting a business is to realize that having your own com-

*Realize that having your own company is not the easy path to financial success.*

steady, was slower than it could have been. Tim concedes that his business would have grown faster had he had access to bank financing in the beginning.

"It's a good feeling to see your business grow from the bottom up," he admits. "You face a lot of daily challenges like 'Will there be any customers this week? Will there be enough stock?' But when you are the boss, your decision and direction make

pany is not the easy path to financial success. It takes time, work and constant attention for a business to grow. He believes aspiring entrepreneurs should make sure to analyze their ventures thoroughly — making sure the idea is sound, a market exists, and that there is long-term growth potential. Then, he says, "Where there's a will there's a way."

Tim McKinnon

### WHERE TO REACH TIM MCKINNON

107 Union Street, PO Box 735, Stellarton, Nova Scotia B0K 1S0  
Telephone: (902) 752-1973





## PRINCE EDWARD ISLAND

## WORK WORLD

**N**ATALIE BURNS chose to tackle what may be the most challenging business of all — retail clothing. With the financial collapse of many national retailers, the clothing business must bring headaches to many store owners. Natalie, however, is proof that the determination to succeed can conquer many obstacles.

Natalie established her business in Summerside, Prince Edward Island, in 1994. Still in her early 20s, she was already a seasoned businesswoman when she opened a local franchise of Work World. She previously owned a honey business and supplied products to many local grocery and convenience stores. The experience provided valuable business lessons and cultivated her desire to pursue her entrepreneurial dreams.

"When I first started out, it was really difficult for young people to find any work here in the area," she recalls. "There weren't many opportunities and a lot of our businesses were having a tough time. But this is my home and I decided this is where I want to live. So I started looking around to see what I could do." She identified a need in the market and seized her opportunity.

"Eventually I realized that no one around here had really tapped into the casual and work clothes market," she says. "I knew this was my chance." She set to work developing a business plan and strategy to launch a Work World franchise. It took more than \$100,000 to get the business off the ground, and raising the capital wasn't easy. She was able to arrange financing from the federal Small Business Loans Program and a guarantee from the PEI New Entrepreneur Program.

One of the biggest challenges she has encountered was building a reputation with potential customers. "It's hard



getting established in the market. I made a lot of contacts with small business organizations in the area and built a strong relationship with our customers. Also, as a franchisee, I can draw on marketing expertise of our head office," she confides.

Her efforts and inspiration have not

may come naturally. Natalie is from a family with a history of entrepreneurial interests, and many of her relatives passed along "valuable advice that you can't learn in a textbook". Even with her amazing accomplishments, she realizes there is still much to learn. She will continue to grow her business

*After just one year in business, Work World recognized Natalie's store as the 'Best Run Work World Store in Canada'.*

gone unnoticed. After just one year in business, Work World recognized Natalie's store as the 'Best Run Work World Store in Canada'.

"There are a lot of great things about being in business," she continues. "Once you have great staff in place and a steady volume of customers, you get a great sense of achievement every time you succeed."

Her admirable business sense

wisely and may even branch into something totally different.

"Whatever you do, do your homework. Cover every possible scenario and try to imagine the worst possible thing that could happen. If you think you can survive it... Go for it! It takes hard work, determination, imagination and some business experience, but it's worth it!"

## WHERE TO REACH NATALIE BURNS

265 Harbour Drive, Summerside, Prince Edward Island C1N 5P1  
Telephone: (902) 888-3500 Fax: (902) 888-3501

Natalie Burns





ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

# WORK WORLD



**NATALIE BURNS** a choisi de s'attaquer à l'entreprise qui est

peut-être la plus ambitieuse de toutes : la vente de vêtements au détail. Toutefois, elle est la preuve que la détermination peut permettre de surmonter de nombreux obstacles.

Natalie a établi son entreprise à Summerside, à l'Île-du-Prince-Édouard, en 1994. Au début de la vingtaine, elle était déjà une femme d'affaires chevronnée lorsqu'elle a ouvert un magasin franchisé de Work World.

Apraravant, elle avait été propriétaire d'une miellerie, qui fournissait des produits à un grand nombre d'épiceries locales et de dépanneurs. L'expérience lui a permis d'acquérir des connaissances précieuses du monde des affaires et a accru son désir de poursuivre ses rêves d'entrepreneurial.

« Quand j'ai commencé, il était très difficile pour les jeunes de trouver du travail dans la région, dit-elle. Mais c'est chez moi ici et j'ai décidé que je voulais y vivre. J'ai donc commencé à chercher ce que je pouvais faire. »

« Je me suis rendu compte que personnellement, j'avais vraiment exploité le marché de la tenue de loisirs et du vêtement de travail, dit-elle. Je savais que c'était l'occasion pour moi ». Natalie s'attacha à l'élaboration d'un plan et d'une stratégie d'entreprise aux fins du lancement d'une franchise Work World.

Il a fallu plus de 100 000 \$ pour lancer l'entreprise et il n'a pas été facile de trouver les fonds. Natalie a pu obtenir un financement dans le cadre d'un programme de prêts aux petites et moyennes entreprises du gouvernement fédéral et d'un programme à l'intention des nouveaux entrepreneurs de l'I.-P.-É. Il est difficile de se tailler une place sur le marché. J'ai établi de nombreux rapports avec de petites organisations commerciales de la région et des rapports solides avec nos clients. Aussi,

à titre de franchisée, je peux tirer profit de l'expertise en marketing de notre siège social », confie-t-elle.

Les efforts et l'inspiration de Natalie ne sont pas passés inaperçus. Natalie était en affaires depuis à peine un an quand Work World a reconnu son magasin comme étant « le magasin Work World le mieux administré au Canada ».

« Il y a beaucoup d'avantages à être en affaires, poursuit Natalie. Une fois que l'on a un personnel compétent en place et un volume régulier de clients, on éprouve un profond sentiment de satisfaction. » Cet admirable sens des affaires est peut-être naturel pour Natalie, qui est issue d'une famille d'entrepreneurs dans divers domaines, dont

plusieurs membres lui ont donné « des conseils précieux qu'on ne trouve pas dans les manuels ». Malgré ses réalisations impressionnantes, Natalie est consciente du fait qu'elle a encore beaucoup à apprendre. Elle continuera de faire croître son entreprise prudemment et peut-être même de l'étendre à un domaine totalement différent.

*Natalie était en affaires depuis à peine un an quand Work World a reconnu son magasin comme étant « le magasin Work World le mieux administré au Canada ».*

« Peu importe ce que l'on fait, il faut s'appliquer. Il faut aborder tous les scénarios possibles et essayer d'imaginer la pire des choses qui puisse se produire. Si vous croyez travail soutenu, de la détermination, de l'imagination et une certaine expérience des affaires, mais cela en vaut la peine! »

**COMMENT CONTACTER NATALIE BURNS**  
265, Harbour Drive, Summerside, (I.-P.-É.) CIN 5P1  
Tél. : (902) 888-3500 Téléc. : (902) 888-3501

# Natalie Burns





NOUVELLE-ÉCOSSE

# STELLAR SPORTS

**T**IM MCKINNON était un très bon joueur de baseball. À 16 ans,

il figurait sur la liste des joueurs prometteurs des Cardinals de St. Louis et des Expos de Montréal. Mais ce ne devait pas être en tant que joueur des ligues majeures que Tim allait apporter sa contribution à la société.

La vie ne l'a jamais éloigné du monde des sports qu'il aime tant; mais au lieu de jouer, Tim est maintenant un fournisseur. Son entreprise, Stellar Sports, installée à Stellarton (Nouvelle-Écosse), achète et vend de l'équipement de sport neuf et usagé, et fournit des services d'alignage de patin et de réparation de matériel.

La réussite de Tim est le résultat

de années de dur labeur et d'engagement personnel. À 17 ans, il a eu un

accident cérébrovasculaire qui l'a

laissé aphasique, paralysé et souffrant de problèmes de vision. Il a obtenu

son diplôme d'études secondaires à l'âge de 22 ans, se classant premier

de sa promotion, puis a obtenu un diplôme en économie et science politique de l'université Saint Mary's

de Halifax, et un diplôme en études du développement, du Collège

Algonquin d'Ottawa. Après quinze ans d'exercices quotidiens — quelquefois à raison de

douze heures par jour — Tim a atteint un niveau d'autonomie conforme à

ses attentes. Sa décision de se lancer en affaires est venue de la nécessité

de gagner sa vie. « Je travaillais dans le rayon des sports de Canadian Tire, dit-il, et j'ai découvert que j'allais

être mis à pied. Il fallait donc que je pense à ce que je pouvais faire d'autre. » Etant donné sa connaissance du monde des sports, il a trouvé un créneau dans le marché de l'équipement de sport.

Il s'est servi de ses économies personnelles pour financer le loyer et les frais d'exploitation des deux ou trois premiers mois. Il a ouvert son commerce en 1984. Il a financé l'exploitation du magasin strictement à partir des rentrées nettes. Tim reconnaît une croissance plus rapide s'il avait pu bénéficier de financement bancaire au début.

Il s'est servi de ses économies personnelles pour financer le loyer et les frais d'exploitation des deux ou trois premiers mois. Il a ouvert son commerce en 1984. Il a financé l'exploitation du magasin strictement à partir des rentrées nettes. Tim reconnaît une croissance plus rapide s'il avait pu bénéficier de financement bancaire au début.

*Être conscient du fait qu'avoir sa propre entreprise n'est pas la façon la plus facile de réussir financièrement.*

« C'est très gratifiant de voir votre entreprise se développer », admet-il. « Vous devez faire face à beaucoup de défis quotidiens comme « Y aura-t-il des clients cette semaine? Mais lorsque vous êtes le patron, ce sont vos décisions qui déterminent le succès de votre entreprise. » Tim a la chance de

pouvoir compter sur sa famille et ses amis qui sont toujours prêts à lui donner un coup de main. Son conseil à ceux qui songent à se lancer en affaires est d'être conscient du fait qu'avoir sa propre entreprise n'est pas la façon la plus facile de réussir financièrement. La croissance d'une entreprise requiert du temps, du travail et une attention constante. Il croit que les

« qui veut peut ».

aspirants entrepreneurs devraient d'abord effectuer une analyse en profondeur du projet — s'assurer que l'idée est bonne, et qu'il existe un marché et un potentiel de croissance à long terme. Alors, dit-il,

# Tim McKinnon



Photo: Alan MacKay



ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD



# SIRENELLA RISTORANTE INC.

**TALO MARZARI** a le goût de l'aventure et la détermination nécessaire pour réussir. Lorsqu'il a ouvert le Sirenella Ristorante à Charlottetown, en 1992, il poursuivait une carrière fructueuse dans une profession qu'il était venu à aimer.

Italo a quitté son domicile du nord de l'Italie en 1967, en route vers le Canada et un avenir prometteur. Il parlait à peine l'anglais et ne parlait pas du tout le français et, malgré sa formation de technicien des sciences de l'ingénierie, il a accepté un poste de préposé aux tables dans un restaurant.

Italo a progressivement amélioré ses compétences linguistiques, ce qui lui a permis de passer de préposé aux tables à serveur et, avec le temps, il est devenu maître d'hôtel au prestigieux Royal York, à Toronto. Au début des années 1980, il gérât un restaurant prospère, à Halifax, et quelques années plus tard, il ouvrait son propre restaurant, The Continental, à Saint John, au Nouveau-Brunswick.

Toujours en quête d'autres défis, Italo est déménagé à l'Île-du-Prince-Édouard, où il a enseigné au réputé institut culinaire de Charlottetown. Lorsque l'économie connut un fléchissement, Italo n'eut qu'une alternative : quitter l'île ou créer son propre emploi.

Il décida d'ouvrir le Sirenella Ristorante, une salle à manger spécialisée dans les mets du nord de l'Italie et les fruits de mer. La première étape consistait à trouver un bon emplacement, un endroit qui compléterait l'ambiance qu'Italo voulait créer pour que sa clientèle se sente vraiment bienvenue. Sachant qu'il voulait offrir à ses clients une expérience unique, Italo s'est ensuite attaché à l'élaboration de ses menus. « J'ai beaucoup appris avec mon premier restaurant, alors

créativité, concrétiser ses rêves. On prend les décisions et on en assume la responsabilité. Mais cela demande beaucoup de travail, alors il faut y mettre de longues heures, même lorsqu'on est censé être en congé. » Il existe quelques règles à suivre pour réussir en affaires. La première, selon Italo, est de bien connaître tous les aspects de son entreprise. « Il faut

*Les bonnes personnes aux bons postes, sont une ressource dont on ne peut se passer*

je n'ai pas éprouvé de grave difficulté à ouvrir le Sirenella, dit-il. Il a fallu simplement des connaissances, un peu d'argent et beaucoup de travail. » À titre de chef cuisinier et de propriétaire, Italo est conscient du fait qu'être propriétaire de son propre restaurant présente de nombreux avantages. « On peut faire preuve de d'aimer ce qu'on fait. » On passe une ressource dont on ne peut se passer. Le plus important, souligne-t-il, c'est d'être prêt à travailler DUR, puis à trouver, et à garder, un bon personnel. « Les bonnes personnes aux bons postes, explique-t-il, sont une

partie considérable de notre vie à travailler, alors il vaut mieux choisir quelque chose qui nous apporte de la satisfaction. » Sirenella Ristorante emploie quinze personnes durant l'été et neuf durant la saison morte.



**COMMENT CONTACTER TALO MARZARI**  
83, rue Water, Charlottetown (I.-P.-É.) C1A 1A5  
Tél. : (902) 628-2271 Téléc. : (902) 628-1148 Courriel : marzari@pei.sympatico.ca

Italo Marzari





ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

# SECURITY ROLLO LTD.



Burent and Mackay

**SLOBODAN DAVDOVICH** vit maintenant à des milliers de kilomètres de la Bosnie dont il est originaire. Par certains côtés, la campagne paisible de l'Île-du-Prince-Édouard lui rappelle son pays natal. Né à Sarajevo, Slobodan a été témoin de nombreuses difficultés socio-politiques et économiques qui ont modelé ses rêves et renforcé sa détermination à réussir.

La chute du régime communiste dans l'ancienne Yougoslavie a introduit une nouvelle conjoncture qui a permis à Slobodan de réaliser enfin le vieux rêve de devenir entrepreneur, ce qui était interdit sous le régime communiste. Après plusieurs années d'études pour obtenir son baccalauréat et sa maîtrise en sciences (génie mécanique), il travailla comme ingénieur de production, directeur du service d'entretien et conseiller technique pour de grosses entreprises industrielles. Il a ainsi pu acquérir une vaste expérience qui lui a servi lorsqu'il est devenu entrepreneur.

Son entreprise en Bosnie fabriquait des portes, volets et grilles de sécurité de haute qualité. Représentant un excellent investissement contre le vol, ces produits étaient très en demande dans toute l'Europe et son entreprise a donc grandi jusqu'à compter 30 employés. Jusqu'au jour où la guerre civile a éclaté en 1992.

Avec sa femme, Slobodan s'enfuit à Belgrade et demanda refuge auprès de l'Ambassade du Canada. Voyant que ses connaissances en anglais et son expérience d'entrepreneur pour-raient lui être utiles, Immigration Canada organisa le déménagement de la famille à Charlottetown et en moins de trois semaines, Slobodan obtenait son premier emploi.

En septembre 1995, il était prêt à recommencer à zéro et fonda Security Rollo Ltd., une entreprise similaire à sa première compagnie, qui produit

ser un verrou, mais il lui faudrait un bélien pour passer à travers nos produits. » Le plus gros obstacle auquel a été confronté Slobodan a été de trouver du financement pour l'entreprise. « Il faut s'arranger pour avoir assez d'argent pour soutenir son entreprise, de manière à ne pas avoir à sacrifier la qualité du produit. J'ai fini par trouver un investisseur en Allemagne et j'ai reçu de l'aide

seul en Allemagne et j'ai reçu de l'aide

*« Il faut s'assurer d'avoir assez d'argent pour soutenir son entreprise, afin de ne pas sacrifier la qualité du produit. »*

de l'entreprise PEI et de l'APÉCA. » Si la tranquillité et la haute moralité dont jouit l'Île-du-Prince-Édouard peuvent paraître entrer en contradiction avec la fabrication de systèmes de haute sécurité, l'emplacement est idéal pour Slobodan, qui part en tournée dans les grands centres urbains comme Toronto, Montréal, Boston et New York, où il

leur a un marché pour ses produits, tout en profitant des avantages qu'offre la vie dans l'Île-du-Prince-Édouard. Slobodan veut devenir le premier fabricant de ces produits en Amérique du Nord et il compte établir une équipe de vente à Toronto. Selon lui, « le secteur de la fabrication est peut-être le plus difficile, mais c'en est un qui a les meilleures chances de durer longtemps. »

COMMENT CONTACTER SLOBODAN DAVDOVICH

54A, St. Peter's Road, Charlottetown (I.-P.-É.) CIA 5N5  
Tél. : (902) 894-4495 Téléc. : (902) 894-9908

Slobodan Davidovich





NOUVELLE-ÉCOSSE

## SCORPIO SAUCES



**DAVID BRAITHWAITE** et  
**JOSEPHINE KRZSWDA**

créent un tourbillon culinaire à Sydney (Cap-Breton), et leur produit est très en demande.

La sauce Scorpio est une sauce épice de type barbadien, préparée selon une recette traditionnelle des Antilles. La sauce est offerte en cinq arômes différents, que l'on peut distinguer au moyen d'une étiquette de couleur différente : sauce douce (rose), moyenne (jaune), épice (rouge), très épice (noire) et brûlante (rouge et noir). L'entreprise est également sur le point de produire une sauce au piment authentique de la Barbade. L'entreprise n'a qu'un an, mais à ce jour, les affaires vont très bien. On retrouve les produits Scorpio Sauces sur les tablettes de plusieurs chaînes de super-

marchés de la région. Les sauces épicées Scorpio sont faites d'ingrédients naturels. Même sans agents de conservation, elles ont une longue durée de conservation (plus de cinq ans) et, comme le souligne David, « elles s'améliorent avec le temps... comme un bon vin! »

Comment tout cela a-t-il commencé? David était atteint du syndrome météoricien dans les deux mains et, à la suite d'une opération chirurgicale, il s'est vu dans l'impossibilité de poursuivre son emploi pendant un certain temps. Il a commencé à chercher une activité qui le tiendrait occupé. Comme il avait déjà une expérience des affaires et des services alimentaires, il eut l'idée d'un produit alimentaire différent. Josephine sait reconnaître une bonne proposition et a saisi l'occasion.

David et Josephine ont communiqué avec le ministère de la Santé pour s'enquérir des règlements régissant la production de denrées alimentaires puis se sont informés auprès d'autres entreprises au sujet des bouteilles et des services d'impression d'étiquettes. La recette a été fournie par la mère de David, Beryl. Il s'agit

d'une sauce traditionnelle de la Barbade dont la recette a été transmise de génération en génération. Après la première semaine de production, la sauce Scorpio était vendue dans un magasin. La semaine suivante, on la trouvait dans trois magasins. Au bout d'un mois, les produits se trouvaient sur les tablettes de dix magasins. Le plus gros obstacle auquel les partenaires se sont heurtés a été l'obtention de financement. Il leur a fallu six mois pour obtenir le financement de base nécessaire. « C'est tout un défi que de lancer un nouveau produit, dit David, puisque, généralement, on n'a pas le financement nécessaire pour l'annoncer et le promouvoir adéquatement. »

partenaires se sont heurtés à une base nécessaire. « C'est tout un défi que de lancer un nouveau produit, dit David, puisque, généralement, on n'a pas le financement nécessaire pour l'annoncer et le promouvoir adéquatement. »

partenaires se sont heurtés à une base nécessaire. « C'est tout un défi que de lancer un nouveau produit, dit David, puisque, généralement, on n'a pas le financement nécessaire pour l'annoncer et le promouvoir adéquatement. »

partenaires se sont heurtés à une base nécessaire. « C'est tout un défi que de lancer un nouveau produit, dit David, puisque, généralement, on n'a pas le financement nécessaire pour l'annoncer et le promouvoir adéquatement. »

**COMMENT CONTACTER DAVID BRAITHWAITE ET JOSEPHINE KRZSWDA** (N.-É.)  
Braithwaite David et Josephine Krszwdá  
BIN 2B6 Tél. : (902) 539-1424 Téléc. : (902) 539-5889

Braithwaite & Krszwdá





# THE RENOVATOR'S RESOURCE



Susan Helliwell et Jennifer Corson guident l'entreprise en plein essor.

Barron and Mackley

JENNIFER CORSON a peut-être plus d'énergie que la moyenne... elle a peut-être une détermination plus solide... ou peut-être tout simplement le sens des affaires. Il doit y avoir une raison pour laquelle elle a réussi à aider à mettre sur pied et à administrer trois entreprises commerciales distinctes en même temps.

À titre de jeune entrepreneur, Jennifer s'inquiète manifestement de l'avenir de notre économie et de notre collectivité, ce qui explique peut-être le fait que les trois entreprises offrent des services environnementaux.

Diplômée de la Technical University of Nova Scotia (TUNS), Jennifer applique maintenant au monde des affaires sa formation en architecture et sa passion pour la profession. Présentement, elle est associée principale de Solterre Design, présidente de The Renovator's Resource Incorporated, et associée à part égale de Pick & Shovel Productions Ltd.

Établie en 1992 avec Keith Robertson, architecte, Solterre Design offre des services d'aménagement résidentiel axés sur un « logement sain ». L'entreprise est spécialisée dans les techniques de construction durable, et réalise des études environnementales et de matériaux.

En 1994, Jennifer et Susan Helliwell ont créé The Renovator's Resource Incorporated. Cette entreprise est le complément parfait de Solterre Design, puisque ses activités consistent à récupérer et à réutiliser des matériaux de construction de qualité. Logée dans un centre-ville de 10 000 pieds carrés au centre-ville de Halifax, cette entreprise offre aux acheteurs une vaste gamme de matériaux de construction et d'articles de modernisation. La réutilisation de matériaux de qualité aide à préserver les ressources naturelles, notre environnement et, souvent, le budget du projet.

Pick & Shovel Productions Ltd a été constituée en 1995, dans le but de réaliser la série télévisée The

clage et la conception de résidences axée sur la santé. La série est commanditée par la Nova Scotia Film Development Corporation et Ressources naturelles Canada.

« Mes associés et moi-même avons vu une possibilité pour chacune de ces trois entreprises, dit Jennifer. Chacune répond à un besoin légèrement différent, mais elles se complètent l'une l'autre et sont le résultat de la sensibilité à l'environnement. Au surplus, j'ai le bonheur de travailler avec des équipes de gens soucieux et dévoués, qui partagent ma vision. »

« Au surplus, j'ai le bonheur de travailler avec des équipes de gens dévoués, qui partagent ma vision. »

Il ne fait aucun doute que le plus gros problème pour Jennifer, c'est le temps. « Ce n'est pas toujours facile d'administrer les trois entreprises en même temps. En fait, je n'ai pas encore entièrement réussi à aplanir toutes les difficultés. J'ai été chanceuse, par contre. Mes associés me sont d'un grand soutien et sont prêts à prendre la relève pendant

que je m'occupe d'autres choses. » Bien que les trois entreprises soient jeunes et en croissance, Jennifer dit qu'elle et ses associés projettent de continuer de les faire croître et de les adapter à la conjoncture du marché. De l'avis de Jennifer, la confiance et la persévérance sont les clés de sa réussite. « Aussi, je suis très chanceuse que mon passe-temps préféré soit mon travail... si bien que cela ne m'ennuie pas d'y consacrer autant de temps. » Jennifer conseille aux entrepreneurs éventuels de planifier soigneusement et de ne pas avoir peur de faire le saut.

Jennifer Corson



TERRE-NEUVE & LABRADOR



# PRESSURE PIPE STEEL FABRICATION LTD.



**HILDA BROOMFIELD et  
LIONEL LETEMPLIER** sont

deux partenaires exceptionnels. Grâce à leur enthousiasme et à leur dévouement, ils ont créé des emplois pré-cieux dans une région où les initiatives commerciales et les possibilités d'emploi ont toujours fait défaut. En créant une entreprise inuit prometteuse qui réussit bien, ils ont apporté une contribution positive à leur communauté de Happy Valley-Goose Bay. Une des principales raisons pour laquelle ils ont eu l'idée de démarrer une entreprise était liée au désir de créer des emplois permanents... d'abord pour eux-mêmes. Après avoir identifié un créneau dans le marché local, ils se mirent à l'étudier de façon plus détaillée.

C'est ainsi que Pressure Pipe Steel Fabrication fut créée en 1991.

« Nous offrons aux clients des services de haute qualité en soudage de tuyaux haute pression et en fabrication d'acier, explique Hilda. Nous avons l'équipement et l'expertise qu'il faut pour entreprendre des projets de toutes tailles et de n'importe quel type. » Leur clientèle est répartie au Canada atlantique et au Québec.

Présidente de la compagnie et actionnaire majoritaire, Hilda s'occupe de tous les aspects administratifs et financiers. Lionel, qui est soudeur de tuyaux haute pression, est directeur de l'exploitation, chargé du budget et des stratégies de marketing, des achats de matériaux et de la surveillance des projets. Il donne également une formation pratique en cours d'emploi à des étudiants en soudage au Labrador College.

Ils tiennent tous deux à construire une entreprise prospère et durable. « Un de nos plus gros problèmes a été de trouver des capitaux, explique Lionel. Mais nous avons arrangé les

Broomfield & Lestemplier

**COMMENT CONTACTER HILDA BROOMFIELD ET LIONEL LETEMPLIER**

37, rue Aspen, Happy Valley-Goose Bay (Lb), T.-N. AOP 1E0 T6L : (709) 896-0529 Téléc. : (709) 896-0530

choses en travaillant avec les gens. C'était difficile parce que le secteur était nouveau. »

« Nous avons presque tout bâti à partir de rien, poursuit Hilda. Nous avons emprunté à la banque et nous-mêmes. C'était un gros travail mais nous savons que nous le regagnerons à long terme. »

Ils ont eu 12 employés durant la saison 1997 et ils espèrent en avoir davantage à mesure que l'entreprise grandit et acquiert les technologies de soudage.

Hilda et Lionel ont des journées de travail longues et harassantes, d'autant plus que le travail est assez saisonnier. « Il faut être prêt quand le travail se présente, explique Hilda. Plus tard, quand l'entreprise aura grand, nous pourrions consacrer un peu plus de temps à la supervision et

« Un de nos plus gros problèmes a été de trouver des capitaux, explique Lionel. Mais nous avons arrangé les choses en travaillant avec les gens. »

tions que l'on retire d'une entreprise compensent les efforts qu'on lui consacre. « Il faut apprendre à être patient et s'assurer d'avoir un bon produit et un personnel fiable. À notre avis, c'est un investissement qui vaut la peine mais il faut certainement réfléchir avant de démarrer une entreprise, parler à des gens qui l'ont fait, leur demander ce qu'ils ont appris, garder les yeux ouverts et toujours apprendre de ses propres expériences. »

moins de temps au travail lui-même. Ce sera la récompense pour tous nos sacrifices. » Hilda et Lionel se soutiennent beaucoup mutuellement et sont d'accord sur ce point : « Si l'on ne pouvait pas compter l'un sur l'autre, on n'aurait même pas envisagé de monter cette entreprise. »

Hilda soutient que les satisfactions





# NOVA RECYCLING LIMITED



Barratt and Mackay

CHARLES FLIGHT a vu bien du pays avec les années. Au cours de ses nombreux voyages, il lui est venu une idée d'entreprise qui méritait l'attention. Ce n'était pas une idée facile à mettre en pratique, mais grâce à son enthousiasme, à sa détermination et à son travail, cette idée a jusqu'à présent créé 75 emplois.

À l'époque, cela paraissait assez simple : créer une entreprise de recyclage dans un marché où il n'y en avait pas. Les possibilités commerciales paraissaient favorables puisque le service contribuerait à améliorer la qualité de vie dans la province.

« Je travaillais comme surveillant de mine à Fort McMurray en Alberta, raconte Charles pour expliquer comment cette idée lui est venue. Une des choses qui m'ont le plus frappé là-bas, c'est qu'il n'y avait pratiquement pas d'ordures le long des routes. » (Le recyclage a commencé en Alberta au début des années soixante-dix.) Conscient de l'importance de plus grande de la propriété de l'environnement, surtout pour le tourisme et la qualité de vie, Charles revint dans sa province d'origine, à Terre-Neuve.

Charles savait que la protection de l'environnement était l'une des questions les plus importantes pour l'avenir. Le recyclage et la gestion de l'environnement sont aujourd'hui une cause évidente, mais dans les années quatre-vingt, ce n'était pas une préoccupation essentielle. Lorsque Charles débuta, la province de Terre-Neuve n'avait aucune politique de recyclage. Il lui a fallu presque cinq ans pour obtenir le soutien dont il avait besoin.

Nova Recycling Limited a été créée en 1988, avec pour objectif de contribuer à préserver la propriété de l'environnement pour les générations futures. La compagnie coordonne le recyclage et la réutilisation des produits de consommation et des emballages comme le carton, le papier, les magazines, les manuels scolaires et toute une panoplie de contenants à boissons (en métal, en verre et en plastique). Ayant progressé lentement mais sûrement, Charles a maintenant deux fois plus d'employés qu'en 1993. Il exploite à l'heure actuelle trois usines de traitement : une à St-John's, qui dessert la partie est de la province, une à Grand Falls pour le centre et une à Stephenville qui dessert la côte ouest. L'expansion et la croissance future font partie de ses préoccupations quotidiennes.

« Je travaille deux fois plus que si j'avais un emploi normal, dit-il, mais c'est indispensable jusqu'à ce que l'entreprise roule d'elle-même. C'est un défi... Je savais qu'il faudrait

de notre planète. Charles n'hésite pas quand il s'agit de donner des conseils à ceux qui pensent s'établir à leur compte. « Si vous avez des doutes, réfléchissez sérieusement et demandez-vous si vous êtes prêt à démarrer une entreprise. Si vous vous lancez, soyez patient, il faudra travailler très dur et consacrer beaucoup de votre temps. La réussite ne vient pas du jour au lendemain. »

*Charles savait que la protection de l'environnement était une des questions les plus importantes pour l'avenir.*

Un des aspects les plus importants de son travail consiste à informer la population sur le fait qu'il est important de protéger et de préserver l'environnement. Il continue de faire des présentations aux groupes scolaires, auprès d'audiences publiques ou de quiconque l'invite à parler de l'importance du recyclage et de la protection

Charles Flight





NOUVELLE-ÉCOSSE

# KUSTOMWORKS MOBILE ELECTRONICS



**E**LLIOTT BEALS et **SEAN**  
**BURKE** savent de première main  
ce que signifie se lancer en affaires  
aujourd'hui. D'après leur propre  
expérience, deux des plus importantes  
qualités requises de tout entrepreneur  
potentiel sont la patience et la capacité  
de planifier.

L'argent est également au haut  
de la liste, évidemment. Les deux  
hommes ont décidé de lancer leur  
propre commerce de matériel audio  
pour automobiles en janvier 1997,  
mais Kustomworks Mobile Elec-  
tronics n'a finalement ouvert ses  
portes qu'en août. Pendant ce temps,  
ils ont glané des leçons précieuses  
sur la préparation et le financement  
d'une entreprise.

Kustomworks est une entreprise de  
Dartmouth (Nouvelle-Écosse) qui offre  
aux automobilistes une variété de com-  
posants audio et électroniques, y com-  
pris des chaînes stéréo, des amplifica-  
teurs, des haut-parleurs, et même des  
systèmes d'alarme et des démarreurs  
à distance. Il s'agit d'une entreprise  
impressionnante pour deux jeunes  
partenaires, qui, au milieu de la  
vingtaine, ont réalisé leur rêve d'être  
leur propre patron.

« Nous avons deux gros problèmes,  
au début », rappelle Elliott. « D'abord,  
nous ne pouvions pas trouver suffisam-  
ment d'information pour mettre au  
point notre projet d'entreprise et nous  
n'avons pas eu suffisamment de répons-  
es positives de la part des banques. »  
Les deux admettent que le processus a  
été pénible. « Il a été difficile, au début,  
de convaincre les gens de croire en  
nous et d'admettre que notre idée  
pouvait fonctionner ».

Le soutien financier dont ils  
avaient si désespérément besoin leur  
est venu de la Mesure visant les gens  
d'affaires noirs et du Centre for  
Entrepreneurship Education and  
Development de Halifax. Ces orga-

nismes ont fourni l'assistance finan-  
cière qui a permis à Elliott et Sean  
de disposer de quelque 25 000 \$  
dont ils avaient besoin pour que  
Kustomworks Mobile Electronics  
puisse voir le jour.  
Elliott avait suivi un cours en  
entrepreneuriat organisé par Emploi  
et Immigration Canada, et avait de  
l'expérience dans la vente et le

domaine technique. Sean avait travail-  
lé dans le secteur du commerce de  
détail et avait géré une entreprise de  
matériel audio pour automobiles. Ils  
détiennent tous deux le niveau d'in-  
stallateur accrédité du Programme  
d'accréditation des techniciens en  
matériel électronique mobile.  
Les deux partenaires conviennent  
que devenir son propre patron donne  
la liberté de faire ce qu'on veut.

« Il a été difficile, au début, de convaincre les gens de croire en nous et  
d'admettre que notre idée pouvait fonctionner. »

Comme ils sont déterminés à  
réaliser leur rêve de devenir des

« C'est excitant de voir le potentiel »,  
dit Elliott. « Nous savons que si  
nous traitons les gens équitablement et  
faisons un bon travail d'information  
sur les produits, notre entreprise se  
développera. Et si notre entre-  
prise se développe, nos profits  
augmenteront. »

hommes d'affaires prospères, ils  
ne regrettent pas les longues heures  
qu'ils doivent investir. « Nous aimons  
notre travail », confie Sean, « alors,  
cela ne nous dérange pas de travailler  
tard. Nous essayons seulement de  
faire en sorte que lorsque nous  
partons, nous laissons le travail  
derrière nous ».

**COMMENT CONTACTER ELLIOTT BEALS ET SEAN BURKE**

81, av. Wright, Unité JJ, Dartmouth, (N.-É.) B3B 1H4 Tél. : (902) 468-8080 Téléc. : (902) 468-7575

Beals & Burke





TERRE-NEUVE & LABRADOR

# KEN'S ENGRAVING LTD.

**KEN CAUL** a fondé sa compagnie en 1987; il a en même temps fait

l'événement. Il semble que Ken ait été la première personne ayant un déficit intellectuel grave à recevoir du financement d'Entreprise Terre-Neuve et Labrador. Le fait qu'il ait surmonté cet obstacle a influencé maintes personnes handicapées dans le monde.

Après dix ans dans un centre de soins, Ken a éprouvé l'ardent désir de devenir autonome et a entrepris des démarches pour démarrer une entreprise.

Lorsque l'usine de papier Abitibi-Consolidated de Stephenville a pro-

posé une idée, Ken s'est empressé de créer une entreprise pour nettoyer et

remettre en état les boulons et les écrous essentiels à l'usine. Aupara-

vant, on jetait les boulons et les écrous usés. Le démarrage de l'entreprise

n'a coûté qu'environ 2 000 \$. Ce-

pendant, il n'y avait pas assez de boulons et d'écrous pour assurer la

viabilité de l'entreprise, ainsi que sa diversification et sa stabilité.

Le chiffre d'affaires lié au travail effectué pour l'usine couvre les frais

généraux de son entreprise et lui a permis de prendre une nouvelle orien-

tation. Il a ouvert NOTIONS (Ken's Engraving Ltd.) qui offre des services

de gravure d'enseignes industrielles, de gravure d'articles cadeaux.

NOTIONS est une grosse entreprise — Ken vient d'y investir 45 000 dollars

pour l'achat d'équipement de gravure assistée par ordinateur.

Les rapports de Ken avec le ministère du Développement et du Renouvelle-

ment rural représentent une percée extrêmement importante. L'accès aux

programmes de prêt n'est pas chose



D R G Photography

facile pour les personnes handicapées. Il n'est pas toujours de tout repos de

rendu compte qu'il lui fallait beaucoup plus de temps que prévu, en partie

faute d'un plan de marketing complet. Mais grâce à l'APBCA, au ministère

du Développement et du Renouvelle-ment rural, à Développement des

ressources humaines Canada, au Centre

appelé « prise de décisions assistée », prévoient un concept administratif

vernement. Les statuts de sa société nautaires et de tous les ordres de gou-

et de ses amis, d'organismes commu-heureusement de l'appui de sa famille

muniquer verbalement mais bénéficie Ken éprouve de la difficulté à com-

embauchera plus de personnel. personnes. En temps et lieu, il

volonté, sa confiance, son titre de propriétaire et son autonomie dans la

prise de décisions. Ken est président de la compagnie et détient la totalité

des actions. Ken a attiré l'attention de la

revue Canadian Living et de CBC Newsworld. Il apparaît également

dans un film documentaire (« Business as Usual ») sur les

entrepreneurs handicapés.

*Ken s'est rendu compte qu'il lui fallait beaucoup plus de temps que prévu, en partie faute d'un plan de marketing complet.*

d'aide aux entreprises de Long Range et au Centre Connack, il a fait progresser son entreprise et a remboursé la plupart du prêt utilisé pour l'achat de l'équipement de gravure. L'appui du ministère provincial des Ressources humaines et de l'Emploi, et de Développement des ressources humaines Canada a été crucial. Une personne participant au programme d'aide à l'employabilité aide Ken au travail. Ken procure également un emploi saisonnier à trois ou quatre

COMMENT CONTACTER KEN CAUL  
NOTIONS, 70, rue Main, Stephenville, (Terre-Neuve) A2N 1H5 Tél. : (709) 643-9643  
ou par l'entremise de Ray McIssac, de la Bay St. George Community Employment Corporation  
Tél. : (709) 643-3470 Téléc. : (709) 643-3421 Courriel : ray.mcissac@nfsympatico.ca

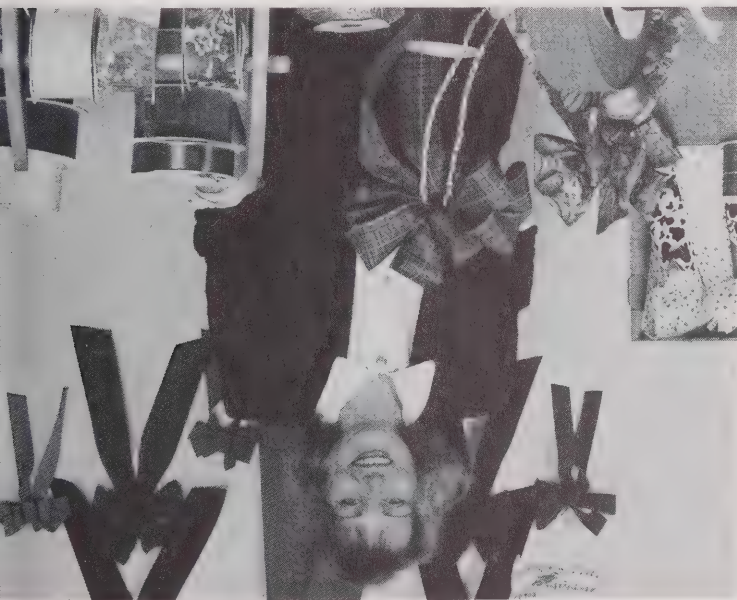
Ken Caul



NOUVELLE-ÉCOSSE



# KATHY'S HOLIDAY CREATIONS



**K**ATHY PAUGH cherchait une occasion de mettre ses talents artistiques en valeur, et à profit. Elle projetait d'établir une entreprise à domicile, mais elle n'est pas entrée dans le monde des entrepreneurs sans préparation. En juin 1995, après une année de recherche, de planification et de formation, elle a lancé Kathy's Holiday Creations.

Elle a trouvé la motivation pour cette entreprise, sa première, au cours d'un séjour de sept semaines au centre de réadaptation de la Nouvelle-Écosse, où elle a appris à gérer la douleur chronique pour des problèmes lombaires graves. « J'ai réalisé que je voulais créer quelque chose que je pouvais faire à mon propre rythme, dit Kathy. Je savais que je pouvais réussir dans cette entreprise. Et je savais que lorsqu'elle grandirait, elle donnerait à d'autres l'occasion de gagner de l'assurance. »

Située au sous-sol de la maison de Kathy à Musquodoboit, en Nouvelle-Écosse, Kathy's Holiday Creations est une entreprise de fabrication de produits canadiens de qualité : boucles nouées à la main pour emballages cadeaux et articles de décoration tels que couronnes, guirlandes et boules de Noël. Les boucles sont faites de ruban imperméable ou de ruban de velours et de tissu lamé métallique importé.

Dans le cadre de son étude de marché exhaustive, Kathy s'est rendue à Boston, où elle a appris à nouer des rubans de manière professionnelle. « Au début, il me fallait nouer cinq cents noeuds pour en obtenir un parfait, dit-elle en riant. Heureusement, nous sommes devenus beaucoup plus productifs depuis. » Par la suite, Kathy a suivi un cours en entrepreneuriat offert par la Banque de développement du Canada. L'entreprise devait être une exploitation de vente en gros mais, au bout de quelques mois, Kathy vendait à un nombre croissant d'acheteurs au détail.

Quand on lui a demandé d'offrir quelques conseils aux personnes songeant à lancer leur propre entreprise, Kathy a répondu ceci : « Donnez-vous entièrement et gardez une attitude positive, peu importe ce qui arrive. Vous devez vaincre, et avoir confiance dans ce que vous faites. Gardez à l'esprit que vos buts sont réussis amorcés. »

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

**Note de la rédaction :** La dégradation de la colonne vertébrale de Kathy a entraîné récemment des atteintes nerveuses et limite sa capacité motrice. Elle doit donc vendre l'entreprise. Abandonner lui brise le cœur mais elle est satisfaite qu'elle a fait tout ce qu'elle pouvait. Son plan prévoyait un revenu de 50 000 \$ pour 1997.

Kathy Paugh

COMMENT CONTACTER KATHY PAUGH

R.R. n° 2, Middle Musquodoboit, 8442, chemin Moose River, comté de Halifax (N.-É.), BON 1X0 Tél. : (902) 384-2809





# INSTALL-A-FLOr. LTD.

**PATRICIA et LARRY GIBSON**

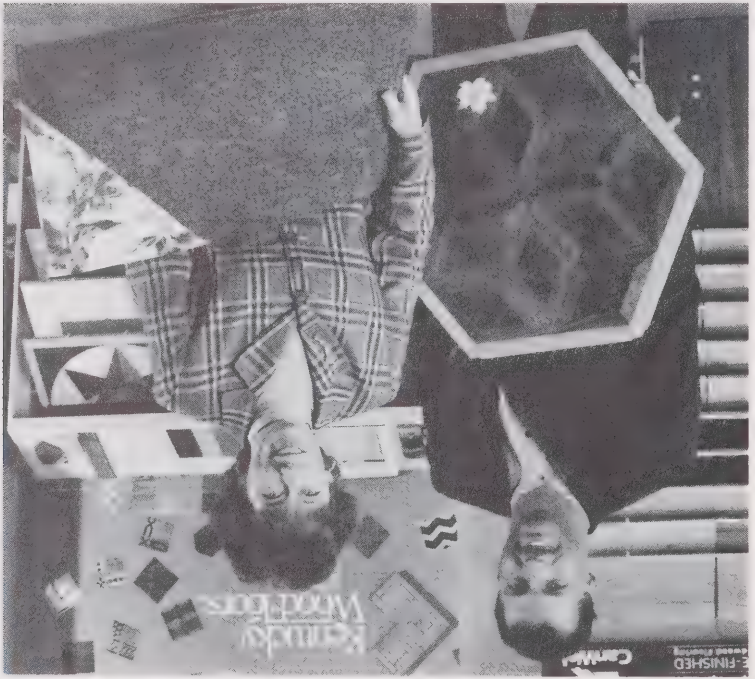
savent qu'ils ont de la chance. Lorsque'ils se sont lancés en affaires en 1988 en créant la compagnie Install-A-FloR Ltd., ils ont fondé une entreprise qui continue de prospérer.

« D'une certaine façon, nous avons été forcés de monter notre entreprise, explique Larry. Je travail-lais pour la Division de l'aménage-ment intérieur chez Eaton lorsque j'ai appris que la compagnie comptait fermer cette division. J'avais donc deux options : recommencer chez un autre employeur ou me mettre à mon compte. Nous avons fini par décider d'ouvrir notre propre entreprise. »

Ayant trouvé un emplacement à un prix abordable, ils investissent la plus grande partie de leurs économies per-sonnelles dans les rénovations afin de réduire au minimum leur emprunt ban-caire. Ils fondèrent Install-A-FloR, une compagnie qui vend des revêtements de sol et des services d'installation sur mesure pour les particuliers et les clients commerciaux. Les affaires ont si bien marché que les Gibson durent rétrover à nouveau au cours de la première année d'exploitation. Ils ajoutèrent tout un étage, mais bientôt cet espace devint lui aussi insuffisant. Ils déménagèrent l'entreprise et ajoutèrent un entrepôt pour les stocks et par la suite un magasin de vente au détail.

« Lorsque nous avons débuté, nous avions du mal à convaincre les fournisseurs de nous vendre leurs produits, raconte Patricia, parce que vendre à une entreprise qui débute comporte parfois un risque. Nous n'avons pas lâché et nous avons gagné la confiance des gens. »

« Une fois que vous avez mis en place des pratiques commerciales solides et efficaces et que vous pou-vez compter sur une équipe d'em-»



Patricia et Larry envisagent de prendre encore de l'expansion. Ils savent qu'il faudra travailler dur pour fournir le meilleur service possible et offrir un produit de qualité à un prix concurrentiel.

« Il est certain que le fait d'avoir sa propre entreprise apporte énormément de satisfaction, admet Larry. Si je devais donner un seul conseil, ce serait de savoir qu'il faut être prêt à travailler

dépendre un peu. » Patricia et Larry ont maintenant 25 employés à temps plein et ils emploient au moins 40 installateurs en sous-traitance. Install-A-FloR a été nommée 49e compagnie au Canada pour la rapidité de la croissance par la revue Profit et a été citée par Atlantic Progress comme l'une des 101 meilleures entreprises des provinces de l'Atlantique.

« Cela donne une immense satisfaction, mais seulement au prix de beaucoup d'efforts. »

plus que la moyenne; lorsque vous avez une compagnie, vous ne travaillez pas de neuf à cinq. Cela donne une immense satisfaction, mais seulement au prix de beaucoup d'efforts. »

**COMMENT CONTACTER PATRICIA ET LARRY GIBSON**  
31, Sterns Court, Dartmouth, (N.-É.) B3B 1W7  
Tél. : (902) 468-5576 Téléc. : (902) 468-4977

Patricia et Larry Gibson



## ICER'S INC.

NOUVEAU-BRUNSWICK



**ROSS HANSEN** a bâti son entreprise à partir d'une invention qui

est devenu populaire presque du jour au lendemain. Il avait toutefois réalisé 26 prototypes avant d'obtenir un produit qui corresponde aux spécifications très strictes qu'il s'était fixées. Lorsqu'il décida que le produit était prêt pour le brevet, le marché était prêt à l'acheter.

lcer s Inc. fabrique et vend en gros un produit de sécurité unique du nom de ICBR's (anciennement SuperSoles). Il s'agit de semelles de sécurité

durables en caoutchouc, autonettoy-  
antes et munies de clous métalliques  
qui agissent comme des pneus cloutés  
sur la neige. Avec de simples lanternes  
de vélo qui permettent de les porter  
par dessus des chaussures ordinaires,  
les semelles offrent instantanément  
traction et stabilité sur les surfaces  
glissantes en hiver.

Située à Fredericton au Nouveau-Brunswick, la compagnie appartient à

Ross, à sa femme Dianna et à leur partenaire Peter Baldwin. L'idée des semelles est en réalité le fruit de la

« On me disait que je ne marcherais plus jamais, mais je savais que je finirais par y arriver. Avec le temps, j'ai quitté le fauteuil roulant pour un

deambulateur, puis pour une canne. Mais j'ai découvert que j'avais bien du mal à marcher sur la neige ou sur la glace. Je tombais sans arrêt et j'avais besoin d'aide pour me relever, de sorte que j'ai fini par ne plus oser sortir en hiver. »

Comme de nombreuses personnes

handicapées ont les mêmes difficultés et les mêmes craintes, Ross se dit qu'un tel produit pourrait leur simplifier énormément la vie.

« Fondamentalement, j'avais une idée, une confiance énorme et 15 000 dollars pour le financement. Lors de notre première année d'exploitation, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 70 000 dollars. » Le chiffre d'affaires annuel est maintenant supérieur à 400 000 \$ au Canada et à un million de dollars à l'échelle mondiale. Et Ross ajoute :

« À l'origine, nous pensions aux personnes âgées et aux personnes handicapées, mais par la suite, Postes Canada nous a commandé une paire pour chaque facteur du pays, qui sont 21 000 au total. »

Icer's Inc. a octroyé une licence à une compagnie américaine réputée pour distribuer son produit aux États-Unis. La simple invention de Ross se vend maintenant aussi en Norvège, en

« Fondamentalement, j'avais une idée, une confiance énorme et 15 000 dollars pour le financement. »

soi-même les machines. Être propriétaire d'une entreprise représente d'énormes responsabilités. « Vous y consacrez tout votre temps, explique le Ross. On a parfois du mal à quitter le bureau. Il m'est arrivé d'avoir tellement de rôles à assumer que j'avais du mal à garder le contrôle de l'ensemble. Maintenant je peux déléguer plus souvent parce que notre entreprise est devenue plus stable. »

scuée, en Suisse, au Japon, en Grande-Bretagne, en Allemagne, au Danemark et en Autriche.

Mises à part les difficultés de financement habituelles, Ross a dû faire face à des problèmes d'équipement. Il n'existait pas d'équipement à proprement parler puisque le produit était une nouvelle invention. Il a donc fallu concevoir et modifier

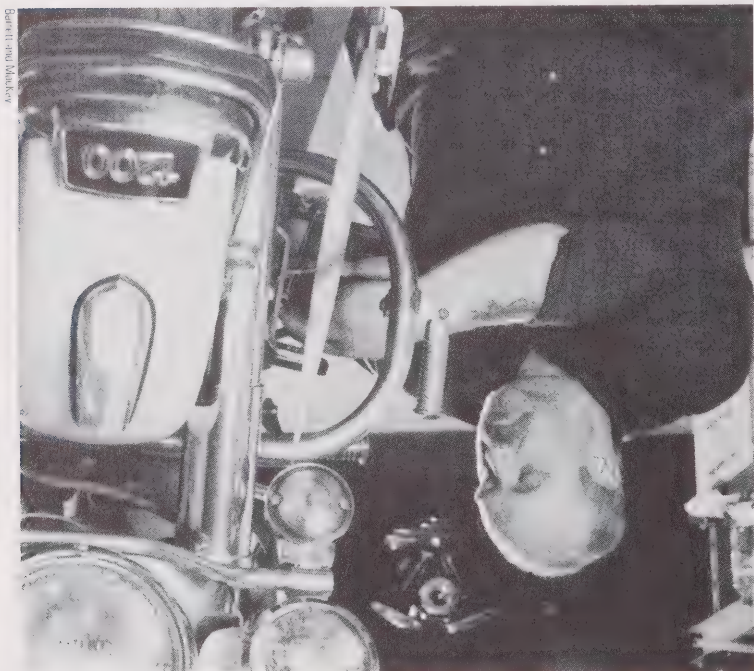






TERRE-NEUVE & LABRADOR

# HAWG DOCTOR LTD.



Donat-André Malherbe

ALLAN WILLIAMS vous le dira :

« Lorsque j'ai été mécanicien de Harley Davidson (Hawg) à Saskatoon, en Saskatchewan, et plus tard concessionnaire à Lloydminster en Alberta, Allan pouvait chaque jour enjamber sa machine et parcourir les routes. Mais tout a changé subitement à la fin de l'année 1994 lorsque j'ai dû partir à l'étranger à cause d'une tumeur dans la plègme épinière. On dit souvent que vouloir, c'est pouvoir et Allan a sans aucun doute la volonté qu'il faut. »

Sa persistance a abouti à la création de Hawg Doctor Ltd., une compagnie qui a été créée à son retour à Mount Pearl à Terre-Neuve. Il a commencé à faire des recherches et à préparer son plan d'affaires de décembre 1994 à mars 1995, alors qu'il était encore à l'hôpital en convalescence postopératoire. Ayant déposé une demande de subvention d'installation auprès de Développement des ressources humaines Canada, il a pu démarrer son entreprise avec près de 20 000 \$.

« Il n'y avait vraiment pas beaucoup d'emplois disponibles pour mécaniciens handicapés à Terre-Neuve, expliquait Allan. Je me suis donc dit que je ferais mieux de prendre moi-même les choses en main. » En plus de l'entretien mécanique des Hawgs qu'il aime tant, la compagnie d'Allan offre également des services d'entretien mécanique pour les véhicules tout-terrains Aero, les hors-motocyclettes de toutes marques. Cette entreprise de type particulier n'a pas été facile à mettre sur pied. La situation économique n'encourageait pas les gens à s'enthousiasmer pour des

engins de luxe et à faire des dépenses superflues et la nouvelle réglementation sur l'utilisation des véhicules tout-terrains (VTT) a également contribué à ralentir ce marché.

L'impossibilité pour Allan d'essayer lui-même les véhicules représentait un défi considérable. Comme il l'explique : « J'ai acheté un dynamomètre pour l'atelier. C'est une machine dans laquelle je

peux attacher une moto pour simuler la conduite. Avec le dynamomètre, je n'ai pas besoin de faire un essai sur route. » Allan emploie un ou deux ouvriers saisonniers pour l'aider à déplacer et à lever les objets lourds. Comme la plupart des propriétaires d'entreprises, Allan admet qu'il faut travailler beaucoup et que le salaire peut être assez irrégulier. Mais il y a

des avantages incontestables. « D'abord, vous avez un emploi. Et puis, il y a la satisfaction de savoir que toutes ces longues heures de travail vont finir par porter fruit... Vous travaillez pour réaliser votre rêve, et c'est parfois utile de vous en souvenir. » Allan a suivi des cours de gestion d'entreprise par l'intermédiaire de la

« Et puis, il y a la satisfaction de savoir que toutes ces longues heures de travail vont finir par porter fruit... »

Southside Development Corporation et il a une approche réaliste des affaires. Il espère étendre ses activités pour produire des motocyclettes. « Je surveille l'économie pour voir ce qui se passe. Si les choses commencent à s'améliorer dans l'année qui vient, je réviserai mon plan d'affaires; sinon, nous continuerons comme cela pendant un moment. »

# Allan Williams

COMMENT CONTACTER ALLAN WILLIAMS  
13, av. Fivgreen, Mount Pearl, (T.-N.) AIN 176  
Tél. : (709) 368-4750 Téléc. : (709) 368-4710



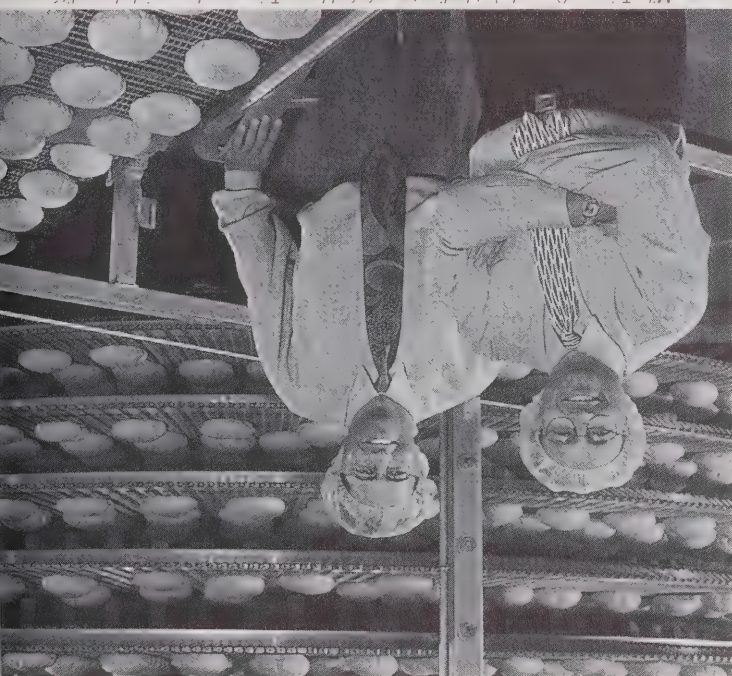
# Mike Taimane



NOUVEAU-BRUNSWICK

RÉALISER SES RÊVES - POSSIBILITÉS ET RÉUSSITES EN ENTREPRENEURIAL

## FANCY POKKET CORPORATION



Mike Taimane (à gauche) et le directeur général Issam Taimane - le souci de la qualité.

d'autres personnes. Par contre, vous avez l'entière responsabilité des décisions que vous prenez, qu'elles soient bonnes ou mauvaises. »

Mike conseille de planifier soigneusement avant de monter sa propre entreprise : « Choisissez bien le produit en faisant une solide recherche et assurez-vous d'avoir un bon plan d'entreprise. Vérifiez plusieurs fois le financement dont

*L'un des avantages qu'il apprécie le plus en tant qu'entrepreneur est de pouvoir prendre des décisions rapidement.*

vous avez besoin et ajoutez 10 à 15 p. 100. Soyez réaliste dans vos prévisions et ne vous attendez jamais à ce que les choses soient faciles. »

Fancy Pokket Corporation va encore s'agrandir en 1998 et passer à 32 000 pieds carrés pour pouvoir inclure de nouveaux produits et créer de nouveaux emplois.

concurrence, la compagnie s'efforce d'élaborer de nouveaux produits, d'offrir des produits et des services de qualité, et de rester à l'écoute des besoins de la clientèle.

L'un des avantages qu'il apprécie le plus en tant qu'entrepreneur est de pouvoir prendre des décisions rapidement. Il explique : « Vous n'avez pas besoin d'attendre pour consulter

**M**IKE TAIMANE a débuté mo-destement sa carrière dans l'industrie alimentaire. Arrivé au Canada en 1976 en provenance du Liban, il trouva un emploi d'aide-serviteur dans un restaurant d'hôtel à Toronto.

Aujourd'hui, il est propriétaire d'une des plus importantes boulangeries industrielles du Canada atlantique.

Mike avait un but : offrir à sa famille le meilleur niveau de vie possible. Il a donc étudié au collège technique de Ryerson et grimpe les échelons dans le secteur de l'hôtellerie. Il est ensuite devenu partenaire dans un restaurant. Puis, ayant vendu ses parts dans cette entreprise, il ouvrit son propre restaurant et sa boulangerie en juin 1989.

« Nous cherchions un avenir meilleur. En plus, nous nous sommes rendu compte qu'il y avait de bonnes possibilités de réussir. Le Canada atlantique avait besoin d'un fournisseur de pain pita de meilleure qualité et nous savions que nous étions capables de répondre à ce besoin. »

Il a surtout concentré son énergie sur le marché des pains pita. Il fit sa propre étude de marché et s'adressa ensuite à l'APFCA qui lui recommanda d'établir un plan d'affaires complet. Les frais de démarrage pour la boulangerie et un restaurant se montèrent à 400 000 dollars au total. Mike réussit à obtenir une aide du gouvernement, le reste du financement provenant de sources privées. Six mois plus tard, Fancy Pokket était lancée.

Comme l'explique Mike, l'investissement s'est révélé judicieux : « Comme nous avons un produit de haute qualité, nos ventes ont augmenté immédiatement, ce qui nous a aidés à financer notre croissance et notre expansion. » Au bout de cinq ans, la boulangerie s'étendait sur 24 000 pieds carrés. Mike a maintenant plus de quarante employés et son

COMMENT CONTACTER MIKE TAIMANE

1220, boul. St-George, Moncton, (N.-B.) E1E 4K7  
 Tél. : (506) 853-7299 Téléc. : (506) 859-6857 Courriel : fancypok@nbnet.nb.ca





NOUVEAU-BRUNSWICK

# EZ4U DISPLAY SYSTEMS

**BOB ATWIN ET MARG BOER**

avaient déjà travaillé ensemble sur plusieurs projets avant de décider de devenir partenaires dans une entreprise. Chacun appréciait les compétences de l'autre et connaissait ses habitudes de travail.

Leur première préoccupation fut de choisir le type d'entreprise. Ils ont d'abord créé en 1983 l'entreprise de consultation Progressive Planning Ltd., qui emploie entre 7 et 22 personnes et offre des services de formation pédagogique, de recherches sociales et de consultation aux entreprises. Cette compagnie a permis à Bob et Marg de tirer d'importantes leçons sur la gestion d'une entreprise et le rôle de l'entrepreneur, leçons qui leur ont beaucoup servi lorsqu'ils ont fondé EZ4U Display Systems au début de l'année 1989.

EZ4U est l'un des quelques fabricants de matériel d'exposition pour foires professionnelles au Nouveau-Brunswick. Cette entreprise fabrique, joue et vend des produits canadiens de haute qualité pour les expositions et offre des services spécialisés de gestion d'exposition, ainsi que de montage, de démontage, de transport et d'entreposage du matériel d'exposition. La compagnie emploie de trois à six personnes selon les contrats.

« La nécessité est mère d'industries, plaisante Bob (qui est à l'heure actuelle Chef de la Première Nation de Kingsclear) en racontant comment ils ont tous les deux décidé de devenir entrepreneurs. Nous étions tous les deux au chômage et nous avions besoin de faire quelque chose. Dès que l'occasion s'est présentée, nous n'avons pas hésité. »

EZ4U s'est avérée être un ajout intéressant et peu coûteux à leur première compagnie. Les coûts de démarrage se sont montés environ à 160 000

dollars pour couvrir l'achat des

machines, des matières premières et la formation. Bob et Marg réussirent à négocier pour représenter un fournisseur de l'Ontario. Cette compagnie leur a ainsi fourni la formation nécessaire pendant qu'ils effectuaient leurs recherches et préparaient leurs plans de marketing et leurs stratégies de promotion.

Les deux partenaires s'aperçurent constamment l'évolution du marché et les deux partenaires surveillaient Nouvelle-Écosse et au Québec. dans l'Île-du-Prince-Édouard, en marchés et de nouveaux distributeurs de compenser en cherchant de nouveaux le marché est assez petit. » Ils essayaient personnelles, explique Marg, surtout ici où un nombre déterminé de foires professionnelles, expliquent de foires professionnelles. « Chaque année, il y a à être saisonnier. »

*Ils sont toutefois persuadés d'avoir un produit de qualité à un prix parmi les plus abordables sur le marché.*

cherchent sans arrêt à établir de nouveaux contacts. Ils sont toutefois persuadés d'avoir un produit de qualité à un prix parmi les plus abordables sur le marché.

Comme l'explique Bob, ce qui leur plaît à tous deux dans le fait d'être entrepreneurs, c'est de savoir que leur travail assidu donnera des résultats. Il faut travailler dur, être dévoué et confi-

ant, et il faut pouvoir compter sur de bons employés, une bonne planification et des capitaux. » Pensez à tout avant de vous lancer, conseille Marg. Étudiez bien votre produit, votre marché et vos concurrents... et assurez-vous d'avoir une bonne ligne de crédit! » Bob et Marg ont reçu un soutien de l'APÉCA, d'Industrie Canada et du Conseil canadien pour le commerce autochtone.

Berrett and Mackay



Atwin & Boer

**COMMENT CONTACTER BOB ATWIN ET MARG BOER**

385, chemin Wilsey, Fredericton, (N.-B.) E3B 5N6 Tél. : (506) 457-1525 ou 1 800 392-6655  
Téléc. : (506) 458-5827 Courriel : [proplan@brunswickcanico.nb.ca](mailto:proplan@brunswickcanico.nb.ca) Site web : [www.harleymallory.com/cofc/e4u.html](http://www.harleymallory.com/cofc/e4u.html)





NOUVEAU-BRUNSWICK

# DOREEN G. SAULIS, ABORIGINAL CONSULTING SERVICES



**D**OREEN SAULIS menait une carrière satisfaisante dans le

secteur public lorsqu'elle se rendit

compte que sa vocation était ailleurs.

En 1993, elle s'est donc établie à son

propre compte en créant Doreen G.

Saulis Aboriginal Consulting Services.

Doreen est née dans la Première

Nation de Tobique au Nouveau-

Brunswick; son patrimoine culturel,

ainsi que l'expérience acquise en

travaillant pour le gouvernement, lui

ont permis d'avoir une connaissance

unique des réalités et des attentes

des communautés autochtones et

non autochtones.

Doreen cherche à promouvoir la

compréhension et à établir de bonnes

relations entre ces deux communautés.

Ses services de consultation, qui sont

destinés à des organismes des secteurs

public et privé, consistent notamment

à identifier les possibilités commer-

ciales, à coordonner la formation, à

organiser des manifestations spéciales,

à faire des analyses de programmes et

de politiques et à assurer la liaison

avec la communauté autochtone.

« J'ai remarqué que de nombreux

ministères embauchaient des non-

autochtones pour les conseiller sur

les questions autochtones, explique

Doreen. Il semblait exister un besoin

de consultants autochtones qui con-

naissent vraiment la culture et qui ont

les compétences nécessaires pour offrir

les services demandés. L'occasion m'a

parue excellente. »

Doreen avoue que lorsqu'elle a

lancé son entreprise, elle avait surtout

la foi, beaucoup d'espoir, seize ans

d'expérience dans le secteur public.

En travaillant chez elle, elle a consti-

déjà beaucoup réduit ses frais de dé-

marriage; il ne lui a fallu que 5 000 \$

pour acheter un système informa-

tique, un télécopieur, et des cartes

d'affaires. Elle obtint son premier

**COMMENT CONTACTER DOREEN SAULIS**

41 Piercy Crescent, Fredricton (N.-B.) E3B 7G2

Tél. : (506) 454-8668 Téléc. : (506) 455-8915 Courriel : dsaulis@nbnet.nb.ca

contrat au bout de trois mois.

« Ce n'est pas toujours facile de

bâtir une entreprise. Vous êtes tou-

jours dans l'incertitude, vous vous

demandez quand arrivera votre pro-

chain contrat, d'où il viendra, vous

vous demandez si vous avez oublié de

parler à quelqu'un et en même temps,

vous devez faire attention à ne pas

prendre trop d'engagements en même

temps. Il ne faut jamais compromettre

la qualité de votre service. »

Doreen estime qu'il est très impor-

tant de s'engager dans le milieu des

affaires et elle fait désormais partie de

la Chambre de commerce locale. Elle

encourage aussi d'autres femmes et les

entrepreneurs autochtones à rechercher

de nouvelles occasions.

« Ne vous dites jamais que vous

n'êtes pas fait pour être entrepreneur,

insiste Doreen. Si vous avez confi-

car la première impression est celle

qui compte. »

Doreen apprécie vraiment les

avantages que lui procure le fait

d'avoir sa propre entreprise : « J'aime

travailler sur plusieurs projets à la

fois et le fait de pouvoir mener un

projet du début à la fin me donne un

sentiment de réalisation personnelle.

Les trois premières années ont été

une sorte de test, mais j'ai fini par

trouver un bon équilibre. »

« Si vous avez confiance en vous et si vous pouvez offrir un produit ou un service dont le marché a besoin, vous pouvez réaliser vos objectifs. »



d'expérience dans le secteur de la  
santé et ils étaient tous deux prêts à  
changer de rythme. À l'automne de  
1994, ils se sont associés à leur fils  
Joel pour former Brennan Holdings  
Inc. Ils ont fait leurs débuts en  
achetant un magasin général, établi  
depuis 1912.

Le vieux magasin, maintenant connu sous le nom de UpWest Market, est toujours un lieu populaire de Springfield West (Ile-du-Prince-Édouard). Les étagères sont remplies de produits d'épicerie, de gadgets maison, d'articles de quincaillerie, de cassettes vidéo et d'artisanat local. Les clients peuvent acheter de l'essence et différents produits pétroliers. Avec un choix aussi varié, le magasin a quelque chose à offrir à presque tout client. Lorsque'ils ont renoué le bâtiment,

des Brennan ont préservé certains détails historiques particuliers, ce qui ajoute à l'aspect chaleureux du magasin. Six mois après s'être portés acquéreurs du magasin général, les Brennan ont acheté le O'Leary Kwik-Mart, à dix minutes de là. Les deux commerces procurent du travail à cinq membres du clan Brennan et à trois employés à temps plein. Mais les deux magasins procurent

plus que des emplois. Ce sont aussi des services à la communauté qui sont fort appréciés. Plutôt que d'avoir à parcourir des distances considérables pour faire des emplettes, les résidents peuvent s'approvisionner près de leur domicile. En outre, les Breizhann répondent aux besoins de leurs clients réguliers en prolongeant les heures d'ouverture pendant la saison de la pêche, des semis et des récoltes, car plusieurs de leurs clients travaillent alors de longues heures. « Il s'agit d'une

C.P. 670, O'Leary (I.-P.-E.) COB 1V0  
Tel.: (902) 859-3471 ou (902) 859-2288



« Vos clients sont la clé de votre succès », déclare Lester. « Prenez le temps de les connaître. Et n'oubliez pas que le chiffre d'affaires et les profits sont deux choses différentes. » Joel recommande de bien réfléchir à ce qu'on fait. « Ne vous lancez pas à l'eau tête la première; avancez progressivement. Préparez un projet d'entreprise détaillé et soyez prêt à

« Préparez un projet d'entreprise détaillé et soyez prêt à faire des sacrifices. Et surtout, ayez confiance en vous. »

« Nous savons qu'un jour, Lester et moi prendrons notre retraite; les enfants ont ainsi le temps de se familiariser avec le commerce et de développer leurs points forts. » S'il y a un revers à cette seconde carrière tydillique, c'est l'imprévisibilité d'un salaire régulier.

La famille Brennan



NOUVEAU-BRUNSWICK



# BETTY LEE FOOD SERVICES LTD

BETTY LEE estime que le

démarrage de son entreprise ne

lui a pas coûté plus de 30 dollars. Il

fait préciser que c'était il y a plus de

vingt ans et qu'elle avait de modestes

aspirations à l'époque. « J'achetais

simplement mes provisions et je

vendais au marché les aliments que je

préparais, dit-elle. Avec l'argent que

je gagnais, j'achetais d'autres provi-

sions pour la semaine suivante. »

L'histoire de Betty est un exemple

de ce qui peut arriver à ceux qui

aiment ce qu'ils font et qui font preuve

de ténacité. Aujourd'hui, Betty Lee

Food Services produit toute une sélection

de hors-d'œuvre spécialisés

(notamment ses rouleaux de printemps

qui ont été primés) pour les super-

marchés, les hôtels et les établisse-

ments. Elle offre des services de tra-

iteur pour des dîners, des conférences

d'affaires, des réunions sociales et des

réunions de bureau. Elle peut égale-

ment se vanter d'avoir une longue

liste d'amateurs fidèles dans toute

l'Amérique du Nord.

Née à Singapour, Betty est arrivée

au Canada il y a trente ans pour ter-

miner ses études universitaires. C'est

ici qu'elle a rencontré son mari et

le couple s'installa à Fredericton.

Après avoir décidé de rester à la maison

tant que les enfants étaient petits,

Betty chercha ce qu'elle pourrait bien

faire tout en restant chez elle.

« Je me suis dit que je pourrais

cuisiner. J'aime bien manger et cer-

taines plats de Singapour me man-

quaient beaucoup. La cuisine était

quelque chose que je pouvais faire à la

maison lorsque les enfants étaient là. »

Betty avait grandi dans une famille

privilegiée à Singapour où il n'était

pas convenable pour elle de travailler

à la cuisine. Elle a donc appris à

cuisiner dans les livres de cuisine.

Ne voulant pas s'endetter, elle

s'en tint à son plan de ne dépenser

que l'argent qu'elle gagnait. Mais

avec le temps la cuisine de Betty a eu

de plus en plus de succès et elle dut

réfléchir pour savoir jusqu'où elle

voulait aller dans cette entreprise.

Armée d'un baccalauréat et d'une

maîtrise en gestion des affaires,

Betty s'aperçut qu'elle tenait

une occasion. Elle commença à

chercher des fonds.

Ne voulant pas s'endetter, elle s'en tint à son plan de ne

dépenser que l'argent qu'elle gagnait.

« J'ai eu du mal à trouver de

l'aide financière parce que je suis une

sidérable de l'APÉCA et du ministère

du Développement économique et

du Tourisme.

L'indépendance et la liberté d'être

son propre patron sont ce qui plaît le

plus à Betty. Elle admet pourtant qu'il

n'y a pas que des côtés agréables. Le

Ne voulant pas s'endetter, elle s'en tint à son plan de ne  
dépenser que l'argent qu'elle gagnait.

marchés : en Asie en 1996 et à  
Washington en 1997.

« Je dis toujours aux gens qui  
veulent créer leur propre entreprise

de faire preuve de ténacité. Quoi  
qu'on fasse, il y a toujours des

déconvenues. Il faut simplement ne  
pas fléchir et persister. L'endurance

est l'élément le plus important  
pour réussir. »



Betty Lee

519, Beaverbrook Court, Fredericton (N.-B.), E3B 1X6  
Tél. : (506) 453-0698 Téléc. : (506) 451-8389

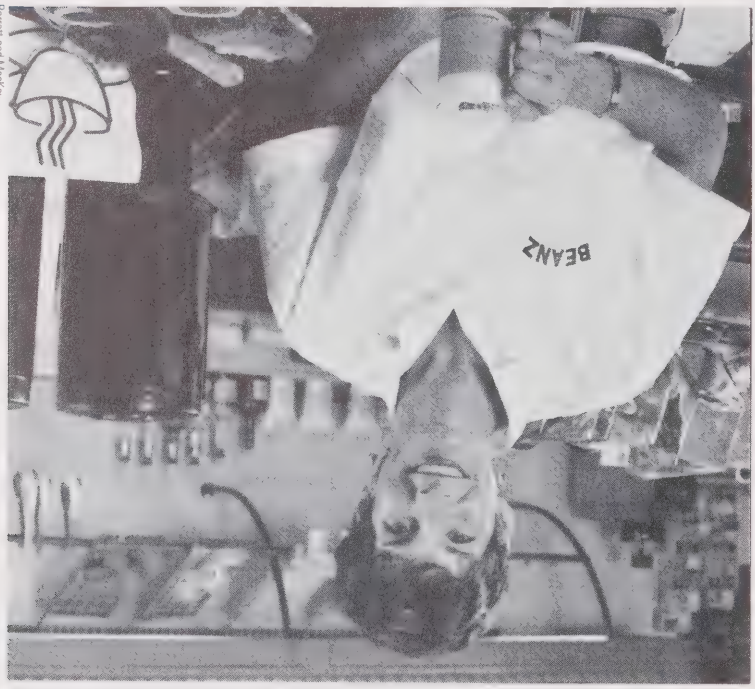
COMMENT CONTACTER BETTY LEE





ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

# BEANZ ESPRESSO BAR



Barnett and Mackay

Lori Kays a goûté une fois à la vie d'entrepreneur et le reste, comme on dit, est de l'histoire ancienne. Son appréciation des exigences inhérentes au fait d'avoir sa propre entreprise — une bonne dose de travail, un sens de l'accomplissement et une satisfaction personnelle — lui permet de prendre plaisir aux défis et aux récompenses d'une carrière excitante.

L'entreprise de Lori — le Beanz Espresso Bar de Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) — introduisait un concept entièrement nouveau.

Beanz a été le premier bar espresso à ouvrir à Charlottetown et il offrait à la clientèle un avantage unique — la possibilité de naviguer sur Internet tout en srotant une consommation. Son menu inclut une diversité de produits de spécialité qui se trouvent dans tout bistrot typique — espresso, cappuccino, glaces italiennes et bagels, ainsi qu'une variété de sand-

desserts maison.

Le Beanz Espresso Bar est la seconde initiative d'entrepreneuriat de Lori. Elle a d'abord été propriétaire d'une boutique de vêtements dont les locaux étaient situés dans le même immeuble que l'actuel bar espresso.

Un grave incendie l'a forcée à fermer sa boutique après seulement quatre années d'existence. Peu de temps après, un point de vente Dunkin' Donuts a ouvert dans l'im-

meuble où elle avait tenu boutique. Elle a exploité le commerce sous la bannière Dunkin' Donuts pendant un

mois, le temps de se familiariser avec le fonctionnement et d'acquiescer une meilleure compréhension des attentes et des exigences de la clientèle. Le

point de vente a ensuite été transformé en Beanz Espresso Bar en une incroyablement brève période de six jours.

Il n'a pas été facile pour Lori de

jours par semaine, de sorte que je finis par faire beaucoup d'heures supplémentaires. Je m'inquiète toujours des recettes et de la satisfaction de mes clients. Et j'essaie toujours de voir comment je pourrais améliorer les produits ou le service ou la rentabilité.» Lori aime manifestement la sensation que procure le fait d'être propriétaire d'entreprise et les défis à relever,

*Il n'a pas été facile pour Lori de réaliser ses plans. Les coûts de démarrage ont atteint les 200 000 \$.*

et son enthousiasme demeure. Elle prévoit continuer à améliorer son produit jusqu'à ce qu'elle trouve la formule juste — et elle pourrait ensuite ouvrir d'autres cafés. « Gérer votre propre entreprise requiert beaucoup de travail et un bon système de soutien », dit Lori, « mais vous en retirez un grand sentiment de satisfaction. Vous pouvez être fier de

réaliser ses plans. Les coûts de démarrage ont atteint les 200 000 \$ et la gestion du commerce exige une somme considérable de temps. Elle est heureuse d'avoir pu bénéficier des conseils précieux du Centre de services aux entreprises, et du soutien et de l'aide de son père, Emmanuel Kays, et de son mari, Doug Hurry. « Ce commerce est ouvert sept

votre réussite parce qu'en définitive, vous en êtes responsable. » Le Beanz Espresso Bar compte environ neuf employés permanents et emploie jusqu'à 16 personnes pendant l'été.

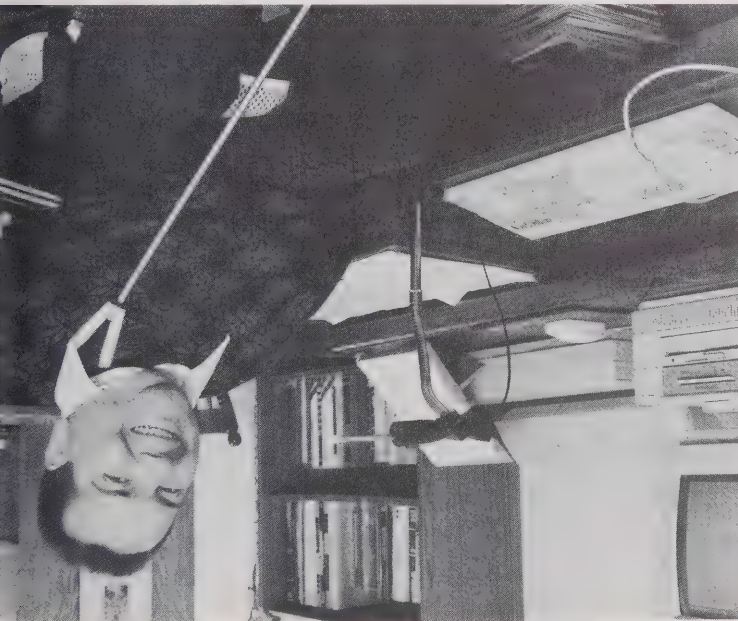
Lori Kays



NOUVEAU-BRUNSWICK



# ATLANTIC WHEELCHAIR



**PIERRE MALLET** a choisi de débuter comme entrepreneur dans un domaine dont il connaissait les produits, les attentes des clients et la demande du marché. Si ces conditions sont des règles fondamentales pour tout entrepreneur débutant, le fait que Paul soit aussi un client potentiel lui a permis d'avoir une perspective unique sur les réalités et les opportunités de la gestion d'une entreprise.

Fondée au début de 1991, Atlantic Wheelchair est située au centre-ville de Moncton, au Nouveau-Brunswick. La compagnie vend et loue des fauteuils roulants, des fournitures médicales, des lits d'hôpital et des accessoires de voitures (élevateurs, commandes manuelles et télécommandes) destinés aux personnes qui ont un handicap moteur. Quadriplégique à cause de sa dystrophie musculaire, Pierre sait de par son expérience personnelle que les urgences matérielles surviennent rarement à un moment propice et c'est pourquoi Atlantic Wheelchair offre un service d'urgence 24 heures sur 24.

Pierre est devenu entrepreneur parce qu'il avait besoin d'un emploi. « Il n'y a pas beaucoup de possibilités pour les employés quadriplégiques, mais je savais de quoi j'étais capable, j'avais terminé deux années de mon diplôme de commerce à l'Université de Moncton et j'ai ensuite obtenu mon diplôme de gestion d'entreprise au Collège communautaire du Nouveau-Brunswick. J'étais donc prêt. »

L'occasion représentait bien plus qu'un simple emploi : c'était aussi une question d'indépendance. « Atlantic Wheelchair était en réalité mon premier emploi réel, explicite-t-il, je n'avais pas d'économies personnelles pour financer le démarrage de l'entreprise. Heureusement, je suis entré en contact avec le programme d'aide aux entreprises du gouvernement du Nouveau-Brunswick (Projet

« Du côté des avantages, réussir quand on travaille à son propre compte apporte d'énormes satisfactions », remarque Pierre. « Je me sens très fier chaque fois que je pense à ce que j'ai créé. Bien sûr, cela demande beaucoup de responsabilités et de travail, et vous n'avez jamais de sécurité de revenu, mais le risque en vaut la peine. »

Selon lui, un réseau de soutien fiable est indispensable pour un entrepreneur, non seulement pour le soutien moral, mais aussi pour donner un coup

« Bien sûr, cela demande beaucoup de responsabilités et de travail, mais le risque en vaut la peine. »

de main lorsqu'on en a le plus besoin. « À ceux qui veulent devenir entrepreneurs, je conseillerais d'ouvrir l'entreprise de vos rêves, mais à condition d'acquiescer de l'expérience dans le domaine. Il est essentiel de bien connaître le type de clientèle et le type de produit. Il est également important d'avoir des connaissances en gestion d'entreprises. »

Atlantic Wheelchair va continuer à progresser sous l'œil expérimenté de Pierre. Sa ligne de produits prend de plus en plus d'importance à mesure qu'il est capable de financer de nouveaux produits répondant aux besoins changeants d'une clientèle de plus en plus nombreuse. Pour ce qui est de l'avenir, il espère pouvoir passer à la fabrication.

COMMENT CONTACTER PIERRE MALLET

577, rue Main, Moncton, (N.-B.) E1C 1G6

Tél. : (506) 388-1934 Téléc. : (506) 388-3890

Pierre Mallet





NOUVELLE-ÉCOSSE

# ARTPLUS ADVERTISING LTD.



Barnett and Mackay

**S**YLVIA HO comprend les impératifs d'une heure de tombée et les exigences de ses clients. C'est essentiel lorsque vous travaillez dans le secteur des services — et cela devient vital lorsque votre service consiste à aider les autres à promouvoir et à consacrer leur propre entreprise. « Si je ne parviens pas à livrer aux clients la qualité de service qu'ils attendent et à le faire au moment où ils le veulent », explique-t-elle, « ni eux ni moi n'atteindront nos objectifs ».

L'entreprise de Sylvia, ArtPlus Advertising Ltd., est une firme de graphisme installée à Sydney (Nouvelle-Écosse). L'entreprise produit du matériel d'identification visuelle et du matériel promotionnel d'importance critique pour les autres entreprises. Ce matériel inclut la conception de logos, de brochures d'information, de descriptions de produits, de dépliant, de rapports annuels, d'affiches et de magazines de tourisme. « Nous pouvons fournir une gamme complète de services de création », indique Sylvia. « Tous les services, à partir d'une assistance en matière de définition des besoins, jusqu'à l'élaboration, la gestion et la livraison du produit fini. »

and Design —, elle a commencé à approcher des organisations tant du secteur public que du secteur privé, de même que des agences de tourisme et des organismes à but non lucratif. Sylvia a découvert que trouver les 50 000 dollars ou 60 000 dollars nécessaires au lancement de son entreprise n'était pas chose facile. Elle a obtenu un financement de l'APBCA. En 1988, elle a décidé de travailler à partir de son domicile. Le graphisme est maintenant un secteur peu d'entreprises d'information dans sa communauté, lorsque Sylvia a commencé. Il a été difficile de se passer d'un réseau de soutien technologique, mais grâce à sa persévérance et à sa formation, elle a réussi à se maintenir à la fine pointe de la technologie. Sylvia a l'intention de continuer dans la même voie. « Il faut du dévouement, beaucoup de travail et de l'expérience, mais ça vaut tous

*« Assurez-vous de savoir exactement dans quoi vous embarquez, et si vous êtes encore prêt à relever le défi... lancez-vous! »*

les efforts que vous y mettez. Si vous songez à fonder votre propre entreprise, suivez mon conseil... évaluez bien les coûts et les sacrifices avant de prendre votre décision. Assurez-vous de savoir exactement dans quoi vous vous embarquez, et si vous êtes encore prêt à relever le défi... lancez-vous! »

En s'appuyant sur son expérience entrepreneuriale, Sylvia a décidé de tenter ma chance comme et d'un atelier d'imprimerie, alors j'ai dans la gestion d'un studio de design et de l'expérience. « J'avais une formation graphique-t-elle. » La principale raison pour laquelle j'ai lancé ma propre entreprise était que j'étais sans emploi et ne voulais pas quitter le Cap-Breton », explique-t-elle. « J'avais une formation en graphisme et de l'expérience dans la gestion d'un studio de design et d'un atelier d'imprimerie, alors j'ai décidé de tenter ma chance comme

et du Nova Scotia College of Arts Academy of Fine Arts de Singapour

**COMMENT CONTACTER SYLVIA HO**

25, Victoria Hill, Sydney, (N.-É.) B1R 1N9  
Tél. : (902) 562-0244 Téléc. : (902) 567-2396

Sylvia Ho









# RÉALISER SES RÊVES POSSIBILITÉS ET RÉUSSITES EN ENTREPRENEURIAL

1 ouvrage Réaliser ses rêves, Possibilités et réussites en entrepreneurat a été préparé par la Direction du développement de l'entrepreneuriat de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA). Pour obtenir des exemplaires additionnels, prière de s'adresser à :

Agence de promotion économique du Canada atlantique  
Direction du développement de l'entrepreneuriat  
C.P. 6051  
Moncton (Nouveau-Brunswick)  
E1C 9J8

Numéro sans frais : 1 800 561-7862  
Télécopieur : 1 (506) 851-7403  
Site Web : <http://www.acoa.ca>

Il est permis de reproduire des extraits de la présente publication pour usage individuel à la condition d'en indiquer clairement la source. Toute reproduction, en tout ou en partie, aux fins de revente ou de redistribution exige cependant une autorisation écrite de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique.

Pour commander, prière de mentionner :

ISBN 0-662-63230-3  
N° de catalogue C89-4/34-1997

Réaliser ses rêves

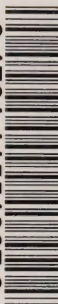








3 1761 11551367 3



Réaliser ses rêves

Possibilités et réussites en entrepreneuriat

